

PLAN DE
MARKETING

UnexpectFit

Lucia Garrido



FASE 1

INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO

- En que consiste
- Puntos referenciales
- Misión
- Estrategias generales

ANALISIS SITUACION PLAN DE MARKETING

- Análisis PESTEL
- Definición de mercado relevante
- Análisis PORTER
- Análisis competencia
- Datos mercado
- Target
- DAFO

FASE 2

TOMA DE DECISIONES

- Gestión de debilidades y amenazas.
- Fortalecer y elección de oportunidades

OBJETIVOS

- Línea
- Gama
- Extras
- Desarrollo de cartera de productos
- Herramientas de cartera de productos

PACKAGING

- Branding

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION Y FUNCIONALES

- Fijación de precios
- Tipos de canales
- Fidelización

FASE 3

DECISIONES OPERATIVAS

- Objetivos SMART
- Plan de acción
- Matriz de Eisenhower

EVALUACIÓN Y CONTROL

- Calendario
- KPI'S
- Hitos y control
- Evaluación

FASE 1



¿QUÉ ES UNEXPECTFIT?



EN QUE CONSITE: Es una tienda de ropa online en la que pagas una mensualidad al mes, luego se hacen una serie de encuestas a sus clientes para saber sus gustos en relación a su estilo de ropa y que puedan adquirir cajas sorpresa de ropa, en base a esas preferencias. Estas cajas sorpresas pueden contener una variedad de prendas de vestir, como ropa casual, ropa de noche, accesorios, etc. Los clientes van a disfrutar la emoción de recibir ropa nueva y sorprendente en cada entrega.

PUNTOS REFERENCIALES:

- Experiencia de sorpresa: La principal ventaja es la emoción de averiguar que te ha llegado este mes. Esto fomenta la novedad y la diversidad en el armario del cliente.
- Personalización: Adaptar las cajas sorpresa a las preferencias y tallas de los clientes.
- Comodidad: La tienda de ropa online ofrece la conveniencia de comprar moda sin necesidad de ir a una tienda física.

MISION: Proporcionar a los clientes una experiencia emocionante y conveniente en la adquisición de moda, ofreciendo cajas sorpresas de ropa de alta calidad, personalizadas y adaptadas a las preferencias de cada uno

ESTRATEGIAS GENERALES:

- Marketing digital : Para llegar a un público más amplio.
- Colaboraciones y asociaciones: Para incluir sus productos en las cajas sorpresa y aumentar el atractivo.
- Expansión de productos: Considerar la posibilidad de ampliar la oferta de productos, como cajas sorpresa de ropa para niños para diversificar la cartera de productos.

ANÁLISIS PESTEL

POLITICOS	ECONOMICOS	SOCIALES	TECNOLOGICOS	ECOLOGICOS	LEGALES
Regulaciones de comercio electrónico	Ciclos económicos	Tendencias de moda	Avances tecnológicos	Sostenibilidad	Protección de datos
Normativas de importación y exportación	Tasas de cambio	Conciencia del consumidor	Ciberseguridad	Regulaciones ambientales	Derechos de propiedad intelectual
Estabilidad política	Inflación	Demográficas	Plataformas de comercio electrónico	Uso de materiales reciclables	Regulaciones laborales

ANÁLISIS PORTER

- En el mercado de la ropa en línea, la rivalidad es alta ya que hay una gran cantidad de competidores. Hay numerosas tiendas en línea que ofrecen productos muy similares, lo que deriva a una competencia en precios, calidad y servicio al cliente. Con lo cual tenemos que trabajar duro para destacar entre el resto.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

- Los compradores en línea tienen un alto poder de negociación debido a la gran cantidad de opciones disponibles. Ya que hay una gran facilidad de cambiar de una tienda a otra.
- Las promociones, descuentos y programas de fidelidad pueden influir en el poder de negociación de los compradores.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

- La barrera de entrada para nuevas tiendas de ropa es relativamente baja en términos de costos iniciales. Sin embargo, el costo de construir una marca sólida y adquirir clientes puede ser alto.
- Las tiendas en línea establecidas pueden beneficiarse de la lealtad de los clientes y de las economías de escala.

AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

- Los proveedores de ropa en el entorno en línea, a menudo hay múltiples proveedores de ropa, lo que puede reducir el poder de negociación de cada uno.
- Podemos tener la opción de diversificar las fuentes de suministro para reducir el riesgo de depender de un solo proveedor.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

- Los productos sustitutos pueden ser una amenaza. Por ejemplo, los consumidores pueden optar por la compra de ropa de segunda mano o posponer sus compras de moda. Así como los constantes cambios en las tendencias de moda

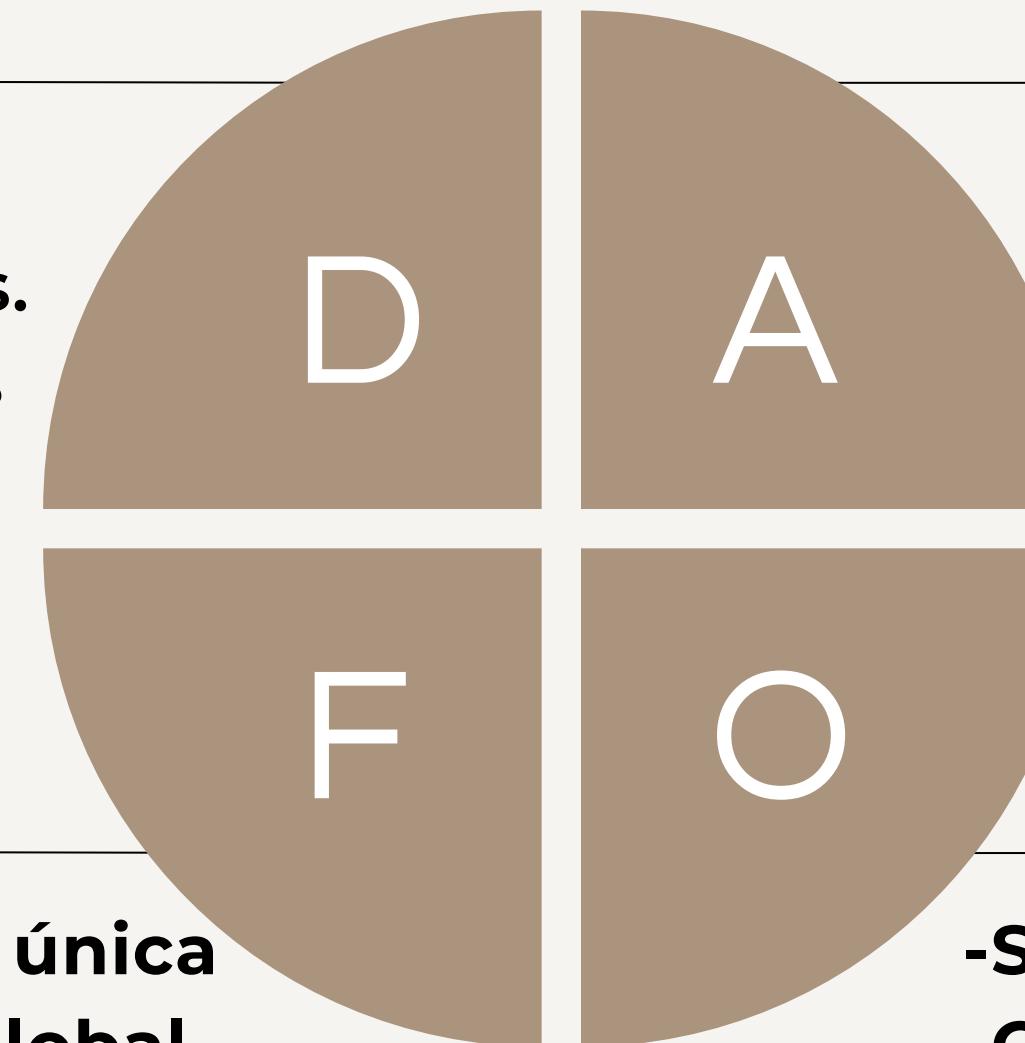
Análisis DAFO

DEBILIDADES

- Riesgo de devoluciones.
- Selección de productos errónea.
- Intensa competencia.

FORTALEZAS

- Experiencia de compra única
- Acceso a un mercado global
- Bajo costo operativo.



AMENAZAS

- Crisis económicas.
- Ciberseguridad.
- Cambios en las tendencias de moda.

OPORTUNIDADES

- Segmentación del mercado
- Comunidades ,redes sociales e influencers.
- Integración con la tecnología emergente.

ANALISIS DAFO

ANALISIS INTERNO

DEBILIDAD

-**Dependencia de proveedores:** Si fallan en la calidad o en los plazos de entrega.

-**Falta de experiencia en moda:** La selección de productos podría no ser la más adecuada.

-**Riesgo de devoluciones:** Los clientes pueden devolver productos si no están satisfechos con la sorpresa, lo que puede generar costos y pérdida de ingresos.

-**Intensa competencia:** El mercado de ropa en línea es muy competitivo, con numerosas tiendas que ofrecen productos similares.

ANALISIS EXTERNO

AMENAZA

-**Cambios en las tendencias de moda:** Las cambiantes tendencias de moda pueden hacer que algunos productos sean menos atractivos para los clientes.

-**Regulaciones comerciales:** Cambios en las regulaciones comerciales o aduaneras pueden afectar si trabajamos con proveedores internacionales.

-**Crisis económicas:** Reducen la disposición de los consumidores a gastar en ropa, lo que afectaría a las ventas.

-**Ciberseguridad:** Las amenazas ciberneticas y la seguridad de los datos son preocupaciones para las tiendas en línea y pueden afectar la confianza de los clientes.

ANALISIS DAFO

ANALISIS INTERNO

DEBILIDAD

- Selección de productos errónea:** Si no puedes adaptar adecuadamente la selección de ropa a las preferencias de los clientes, podrías decepcionar a tus suscriptores..
- Costos de envío y devoluciones:** Los costos de envío y las devoluciones pueden ser un desafío financiero si no se gestionan adecuadamente.
- Saturación del mercado:** La competencia en el espacio de la moda en línea y las cajas de suscripción puede dificultar destacar y retener clientes..
- Rechazo de productos:** Algunos clientes pueden no estar contentos con los productos recibidos, lo que puede resultar en altas tasas de cancelación.

ANALISIS EXTERNO

AMENAZA

- Reputación y devoluciones:** Las malas experiencias de los clientes pueden afectar negativamente la reputación de tu negocio y aumentar las tasas de devoluciones.
- Problemas logísticos:** Retrasos en la entrega, problemas de inventario y pérdida de paquetes pueden causar frustración en los clientes.
- Fraude en tarjetas de crédito:** Pueden intentar realizar compras con tarjetas de crédito robadas o falsificadas.
- Fallos en la seguridad de la aplicación web:** Las vulnerabilidades en el sitio web, pueden permitir comprometer la seguridad de la web.
- Errores en la selección de ropa:** Si los clientes no están satisfechos con el estilo de ropa que reciben, pueden dejar de suscribirse.

ANALISIS DAFO

ANALISIS INTERNO

FORTALEZA

- **Variedad de productos:** Las cajas sorpresas van a ofrecer una amplia gama de productos, lo que puede atraer a un público diverso y satisfacer diferentes gustos.
- **Experiencia de compra única:** La emoción de recibir ropa sorpresa puede atraer a los clientes y fomentar compras repetidas.
- **Bajo costo operativo:** Al ser en línea, los gastos generales son más bajos en comparación con una tienda física.
- **Acceso a un mercado global:** Puedes llegar a clientes en todo el mundo.
- **Flexibilidad de inventario:** Puedes ajustar rápidamente el inventario según la demanda y las tendencias de moda.
- **Modelo de suscripción recurrente:** Garantiza un flujo constante de ingresos y fideliza a los clientes a largo plazo.

ANALISIS EXTERNO

OPORTUNIDAD

- **Crecimiento del comercio electrónico:** Comprar en línea es algo que está en constante crecimiento, lo que ofrece oportunidades de expansión para la tienda.
- **Marketing digital:** Uso de estrategias de marketing en línea para atraer a un público más amplio y específico.
- **Colaboraciones con influencers:** Puede aumentar la visibilidad de tu tienda y atraer a nuevos clientes.
- **Personalización:** Ofrecer opciones de personalización para las sorpresas de ropa podría atraer a clientes que deseen una experiencia más individualizada.
- **Sostenibilidad y ética:** Puede atraer a un segmento de consumidores preocupados por estas cuestiones.

ANALISIS DAFO

ANALISIS INTERNO

FORTALEZA

-**Acceso a datos de clientes:** La suscripción permite recopilar datos sobre las preferencias de los clientes y facilitara la personalización y la toma de decisiones basadas en datos.

-**Potencial para la fidelización:** Los clientes suscritos pueden sentirse más comprometidos con la marca y menos propensos a buscar alternativas

Capacidad de ajustar el inventario: Al recopilar datos de los clientes, puedes ajustar tu inventario y selecciones de ropa para satisfacer las demandas cambiantes del mercado y las tendencias de moda.

Oportunidades de marketing creativo: Hacer unboxings en redes sociales, que pueden aumentar la visibilidad de la marca y atraer a nuevos clientes.

ANALISIS EXTERNO

OPORTUNIDAD

-**Segmentación del mercado:** Puedes segmentar a tus clientes según su estilo, preferencias y tallas para ofrecer cajas más personalizadas.

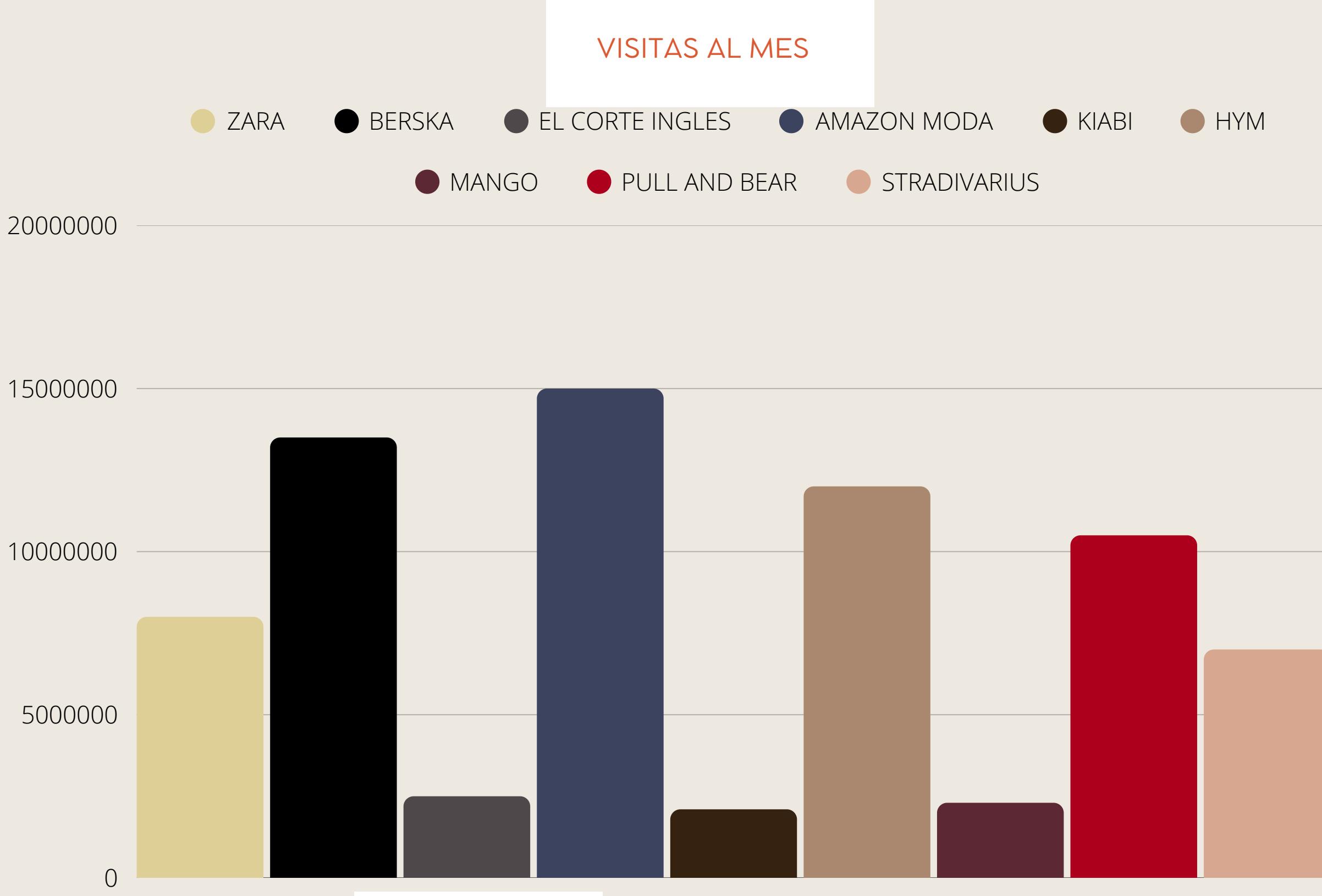
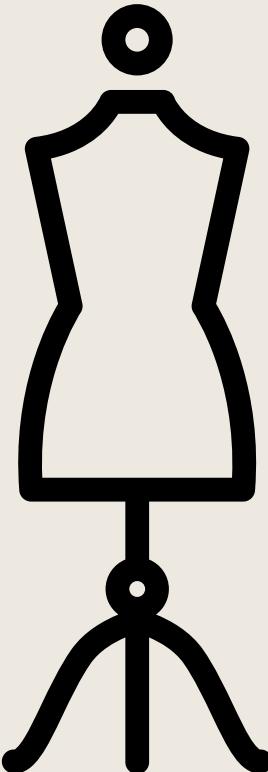
-**Ofertas de temporada:** Ofrece cajas de temporada o colabora con eventos y festividades para aumentar las ventas.-

Integración con la tecnología emergente: Aprovechar la realidad aumentada y la IA para mejorar la experiencia de compra en línea. Como que los clientes puedan probarse virtualmente la ropa antes de recibir su caja sorpresa

Comunidad y redes sociales: Esto aumentara la participación de los clientes y también da la oportunidad de obtener comentarios y crear una base de clientes comprometidos.

ANÁLISIS COMPETENCIA

En abril de 2023, Shein fue la página web dedicada a la venta de artículos de moda más visitada en España al agrupar cerca del 8,2% del tráfico total registrado desde ordenadores dentro de esta categoría. Shein al mes tiene unas visitas de 214.000.000 millones

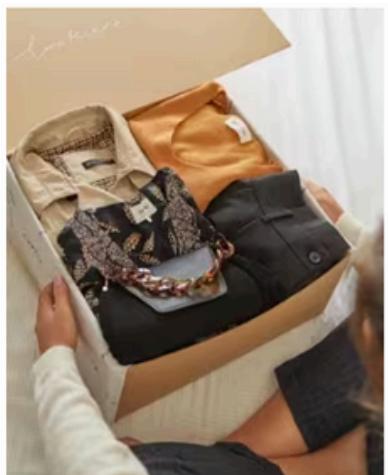
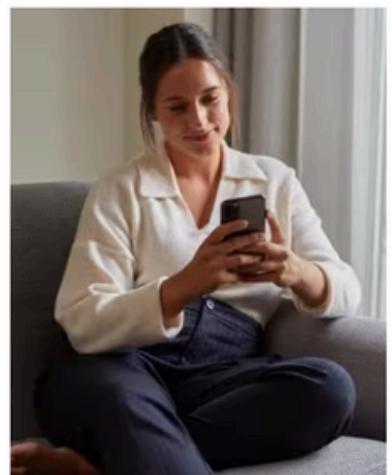


ANÁLISIS COMPETENCIA

Lookiero

Cómo funciona

Explora tu estilo en tres simples pasos.



Tu estilo, tu presupuesto

Rellena tu perfil y una Personal Shopper seleccionará sin coste las prendas que mejor se adapten a tu estilo y presupuesto.

Recibe una caja con 5 prendas

Te enviaremos sin gastos de envío la selección de prendas de tu Personal Shopper.

Pruébate todo en casa y paga después

Pruébate las prendas cómodamente en casa, paga solo por las que decidas quedarte y devuelve el resto gratis.

Topsforday

HOME SHOP BEST SELLERS

SHOP ALL
NEW ARRIVALS
CORSETS
MATCHING SETS
CROP TOPS
LONG SLEEVE TOPS
SMALL CHEST EDIT

Outfittery

Style, your way.

TRY MENSWEAR TRY WOMENSWEAR

Free deliveries & returns No subscription needed Try on at home, pay later

How it works

Take the reins on styling & spend Always in the loop with the 'Preview' Try before you buy: shopping made easy

Your Stylist selects items based on your budget, preferences, and specific wishes, guaranteeing a tailored experience.

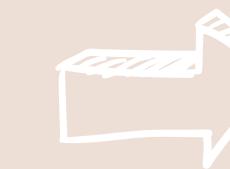
Use our 'Preview' feature to peek inside your box before it's shipped. Swap or drop any item to fine-tune the selection.

Try on your Stylist's picks at home, then decide what to purchase. Delivery and returns are always on us.



LOOKIERO

REDES SOCIALES


[Pagina Web](#)

¿CUALES UTILIZAN?	CONTENIDO	¿CADA CUANDO?	SEGUIDORES	INFLUENCERS
Facebook, instagram, tik tok, pinterest, twitter	<p>Facebook: Suben un poco de todo, publicaciones de estacionales para promocionar ropa de verano , de año nuevo.... Así como un pantone de los colores que se llevan</p> <p>Instagram: Memes, unboxing de las cajas sorpresas y material reciclado del facebook pero solo algunas.</p> <p>Tik tok: Muchos videos de las tendencias mas populares de tik tok en ese momento, videos cortos y entretenidos.</p> <p>Pinterest: Solo fotos de la ropa de mil y una maneras combinadas</p> <p>Twitter: Noticias de quienes se ha unido a la empresa, cambios en el blog...</p>	<p>Facebook: Cada 4 o 6 días y a veces dos publicaciones en el mismo día.</p> <p>Instagram: Aquí son los activos teniendo publicaciones casi diarias y como mucho pasan de 3-4 días.</p> <p>Tik tok: Son muy activos durante un día o dos y luego no publican nada después de 15 días o 20 días</p> <p>Pinterest: Bastantes activos ya que dan inspiración a sus seguidores para combinar sus productos</p> <p>Twitter: Es mas informativo y publican de vez en cuando cuando hay noticias que dar.</p> <p>Entre 20 o un mes</p>	<p>Facebook: 456 mil</p> <p>Instagram: 177 Mil</p> <p>Tik tok: 978</p> <p>Pinterest: 18,5 Mil</p> <p>Twitter: 2288</p>	



REDES SOCIALES

¿CUALES UTILIZAN?	CONTENIDO	¿CADA CUANDO?	SEGUIDORES	INFLUENCERS
Facebook, instagram, tik tok, pinterest.	Instagram: Subian fotos de algunas caras famosas y modelos para promocionar su ropa. Tik tok: Muchos videos de las tendencias mas populares de tik tok, también GRWM y contenido que llame la atención del público y no solo ropa. Pinterest: Fotos de la ropa para que se pueda apreciar lo bonita que es.	Instagram: Actualmente abandonado, pero subían publicaciones era cada 20-30 días pero a veces subían varias de seguido. Tik tok: Son muy activos suben videos cada semana	Instagram: 5951 Tik tok: 65.1 Mil Pinterest: 363 y 1,1 mill visualizaciones mensuales	Han colaborado con tiktokers estadounidenses es como Charlie'd melio entre ellas



REDES SOCIALES



¿CUALES UTILIZAN?	CONTENIDO	¿CADA CUANDO?	SEGUIDORES	INFLUENCERS
Facebook, instragram Y twitter.	<p>Instagram: No solo suben fotos de ropa si no que también fotos de galletas (aprovechando la navidad) , perros para que no sea tan repetitivo, videos abriendo las cajas, GRWM y entrevistas.</p> <p>Facebook: Aquí se centran mucho mas en la ropa pero reciclan contenido del instagram como las entrevistas</p> <p>Twitter: 2081</p>	<p>Instagram: Entre dos o tres publicaciones cada mes. varias de seguido.</p> <p>Facebook: Hacen publicaciones casi todos los días y son bastante activos.</p> <p>Twitter: Esta abandonado, desde 2019</p>	<p>Instagram: 57.3 Mil</p> <p>Facebook: 486 Mil</p> <p>Twitter: 2081</p>	

FASE 2



Unexpctli

TOMA DE DECISIONES

SOLUCIÓN DE DEBILIDADES

- **Riesgo de devoluciones:**

-**Ofreceré una política de devoluciones flexible** Para que los clientes tengan confianza de que pueden devolver productos si no están satisfechos, pero establece políticas de devolución claras y justas para minimizar abusos.

-**Mejorar la calidad de los productos:** Para reducir la probabilidad de devoluciones.

-**Ofrecer opciones de intercambio** para que los clientes puedan recibir productos alternativos si no están satisfechos con los que han recibido.

-**Mejorar la recopilación de datos** de retroalimentación de los clientes para comprender mejor por qué algunos productos son rechazados y ajustar tu selección en consecuencia



TOMA DE DECISIONES

SOLUCIÓN DE DEBILIDADES

- **Riesgo de devoluciones:**

-**Ofrece una política de devoluciones flexible** Para que los clientes tengan confianza de que pueden devolver productos si no están satisfechos, pero establece políticas de devolución claras y justas para minimizar abusos.

-**Mejora la calidad de los productos:** Para reducir la probabilidad de devoluciones.

-**Ofrece opciones de intercambio** para que los clientes puedan recibir productos alternativos si no están satisfechos con los que han recibido.

-**Mejora la recopilación de datos** de retroalimentación de los clientes para comprender mejor por qué algunos productos son rechazados y ajustar tu selección en consecuencia

- **Costos de envío y devoluciones:**

-**Ofrecer opciones de envío** gratuitas o con descuento para aquellos que se compran una suscripción a largo plazo.

-**Establece políticas de devolución claras.** Considerar la posibilidad de ofrecer etiquetas de devolución prepagadas para hacer que las devoluciones sean más sencillas y asequibles.



TOMA DE DECISIONES

DISOLVER AMENAZAS

- **Ciberseguridad:**

-**Protege los datos del cliente:** Invierte en medidas de seguridad de datos para proteger la información de tus clientes y ganar su confianza

-**Implementa medidas de seguridad,** como sistemas de detección de fraudes.

-**Mantén registros detallados** de las transacciones y realiza un seguimiento de cualquier actividad sospechosa.

-**Realiza auditorías de seguridad** periódicas en tu sitio web para identificar y corregir vulnerabilidades.

-**Mantén tu plataforma y software actualizados** con los últimos parches de seguridad.



TOMA DE DECISIONES

DISOLVER AMENAZAS

- **Regulaciones comerciales:**

-**Diversificación de proveedores:** Trabaja con proveedores tanto locales como internacionales.

-**Mantén contacto con expertos en comercio internacional:** Tienen que estar al tanto de las regulaciones comerciales y aduaneras para adaptarte a los cambios de manera eficiente.

- **Ciberseguridad:**

-**Protege los datos del cliente:** Invierte en medidas de seguridad de datos para proteger la información de tus clientes y ganar su confianza

-**Implementa medidas de seguridad,** como sistemas de detección de fraudes.

-**Mantén registros detallados** de las transacciones y realiza un seguimiento de cualquier actividad sospechosa.

- **Fallas en la seguridad de la aplicación web:**

-**Realiza auditorías de seguridad** periódicas en tu sitio web para identificar y corregir vulnerabilidades.

-**Mantén tu plataforma y software actualizados** con los últimos parches de seguridad.

- **Problemas logísticos:**

-**Colabora con empresas de logística** confiables para garantizar entregas puntuales.

-**Implementa un sistema de seguimiento en tiempo real** para que los clientes puedan rastrear el estado de sus envíos.

-Mantener una comunicación con los clientes en caso de problemas logísticos y ofrecer compensaciones.



FORTALECER FORTALEZAS

TOMA DE DECISIONES



- **Experiencia de compra única:**

-**Marketing experiencial:** Destaca la emoción de recibir una caja sorpresa en tu estrategia de marketing y en la presentación de tus productos en línea.

-**Programas de fidelización:** Ofrece incentivos como descuentos en compras futuras o recompensas por referir a nuevos clientes.

-**Ofrece recompensas y descuentos exclusivos** a tus clientes suscritos para incentivar la retención.

-**Implementa programas de lealtad** que premien a los clientes estén suscritos durante períodos más largos.

-**Mantén una comunicación regular** con tus clientes suscritos y actualizaciones de productos para fortalecer la relación con la marca.

-**Fomenta el contenido de usuario** con los clientes en compartir sus experiencias de unboxing en las redes sociales y etiquetar tu marca.

-**Organiza concursos en redes sociales** para involucrar a los clientes y aumentar la visibilidad de la marca.

FORTALECER FORTALEZAS

- **Variedad de productos:**

-**Investigación de mercado continua:** Asegurarte de que los productos esté siempre actualizada y atractiva.

-**Ofrece opciones personalizadas:** Considera permitir a los clientes personalizar sus cajas sorpresa o elegir entre diferentes categorías de productos para adaptarse a sus gustos.

- **Experiencia de compra única:**

-**Marketing experiencial:** Destaca la emoción de recibir una caja sorpresa en tu estrategia de marketing y en la presentación de tus productos en línea.

-**Programas de fidelización:** Ofrece incentivos como descuentos en compras futuras o recompensas por referir a nuevos clientes.

- **Potencial para la fidelización:**

-**Ofrece recompensas y descuentos exclusivos** a tus clientes suscritos para incentivar la retención.

-**Implementa programas de lealtad** que premien a los clientes estén suscritos durante períodos más largos.

-**Mantén una comunicación regular** con tus clientes suscritos y actualizaciones de productos para fortalecer la relación con la marca.

- **Oportunidades de marketing creativo:**

-**Fomenta el contenido de usuario** con los clientes en compartir sus experiencias de unboxing en las redes sociales y etiquetar tu marca.

-**Organiza concursos en redes sociales** para involucrar a los clientes y aumentar la visibilidad de la marca.

TOMA DE DECISIONES



MEJORAR OPORTUNIDADES

TOMA DE DECISIONES



- **Segmentación del mercado:**

- Desarrolla cuestionarios de estilo más detallados para recopilar información específica sobre las preferencias de los clientes, incluyendo colores favoritos, estilos de ropa, marcas preferidas, etc.
- Ofrece opciones de suscripción personalizadas que se ajusten a las necesidades de diferentes segmentos de mercado, como suscripciones para niños, adolescentes, adultos, así como suscripciones de ropa de trabajo, deportiva, etc.

- **Integración con la tecnología emergente:**

- Implementa una función de realidad aumentada en mi sitio web que permita a los clientes "probarse" virtualmente la ropa.
- Utiliza la inteligencia artificial para recomendaciones de productos basadas en el historial de compras y las preferencias de los clientes.

- **Comunidad y redes sociales:**

- Crea un grupo en línea exclusiva para suscriptores donde puedan compartir sus experiencias, consejos y fotos de las cajas de ropa.
- Anima a los miembros de la comunidad a participar en desafíos de estilo.

MEJORAR OPORTUNIDADES

TOMA DE DECISIONES



- **Segmentación del mercado:**

- Desarrolla cuestionarios de estilo más detallados para recopilar información específica sobre las preferencias de los clientes, incluyendo colores favoritos, estilos de ropa, marcas preferidas, etc.
- Ofrece opciones de suscripción personalizadas que se ajusten a las necesidades de diferentes segmentos de mercado, como suscripciones para niños, adolescentes, adultos, así como suscripciones de ropa de trabajo, deportiva, etc.

- **Ofertas de temporada:**

- Diseña cajas de temporada específicas, como cajas de verano, invierno, festividades o eventos especiales.
- Colabora con diseñadores de moda o marcas para ofrecer colecciones exclusivas
- Ofrece descuentos especiales o regalos temáticos relacionados con la temporada.

- **Integración con la tecnología emergente:**

- Implementa una función de realidad aumentada (AR) en tu sitio web que permita a los clientes "probarse" virtualmente la ropa.
- Utiliza la inteligencia artificial para recomendaciones de productos basadas en el historial de compras y las preferencias de los clientes.

- **Comunidad y redes sociales:**

- Crea un grupo en línea exclusiva para suscriptores donde puedan compartir sus experiencias, consejos y fotos de las cajas de ropa.
- Anima a los miembros de la comunidad a participar en desafíos de estilo.



EDAD 28 años
SEXO Mujer
PAÍS España
OCCUPACIÓN Jefa del departamento de marketing

Aspiraciones

Espera recibir básicos para tener un fondo de armario. Y prendas atrevidas que no se pondría habitualmente

Que lee o ve en TV

Muchos desfiles de moda., Libros de como ha cambiando el estilo de ropa y las tendencias a través del tiempo.

Marcas favoritas

Todas la de Inditex, marcas lujosas como Louis Vuitton, Channel y Gucci.

RELACIÓN CON MI PRODUCTO

Que no le gusta

Que no llegue lo deseado o las tallas incorrectas. también tienen miedo de que le llegue ropa que no sea de su estilo

Que ha probado ya

Paginas de caja sorpresa solo probó lookiero pero no le gusto.

Personalidad



Hobbies

Probar cosas nuevas y nuevos estilos para combinar, también el mundo del modelaje así como estética y maquillaje.

Que piensa y siente

Siente que es de muy buena calidad, hay una comunicación agradable y clara y piensa que puede llegar a ser una gran marca de ropa. Si, probó la caja mix and mach para no arriesgar y estuvo muy satisfecha por que era ropa super bonita y desde luego un básico

CARLOS CERRADA GIL



EDAD	34 años
SEXO	Hombre
PAÍS	España
OCCUPACIÓN	Becario de marketing digital

ESTILO DE VIDA

Hobbies

Probar cosas nuevas y nuevos estilos para combinar.
Interesado por la moda moderna y vintage.

Marcas favoritas

Todas la de Inditex, marcas deportivas y sobre todo apasionado del calzado

Personalidad



Que lee o ve en TV

De vez en cuando ve partidos de baloncesto y en sus tiempos libres piensa como fusionar sus estilo deportivo con la moda y llevarlo mas allá

RELACIÓN CON MI PRODUCTO

Aspiraciones

Innovar,y mezclar estilos

Que no le gusta

Que no haya tanta variedad para chicos

Lo ha probado ya

Ha probado las típicas marcas de ropa deportiva, nike adidas...

Que piensa y siente

Se entera de tu tienda por una publicación en Instagram, entra en tu página web y le llama la atención el concepto de las cajas sorpresa
Ha probado la caja de for home para estar cómodo por casa y muy contento con el contenido ya que era variado y de su agrado

GAMA Y LÍNEA

Línea de Cajas Sorpresa

CAJA CASUAL CHIC

Incluye una mezcla de ropa casual y accesorios para el día a día



CAJA MIX & MATCH

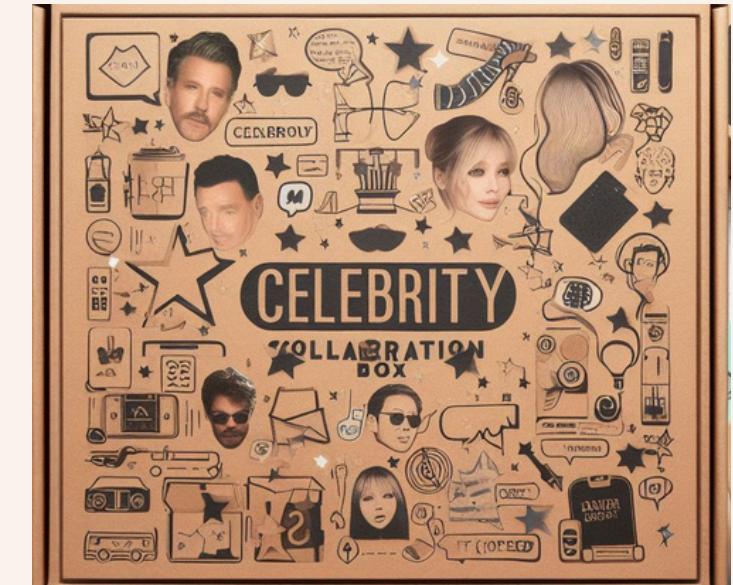
Variedad de prendas y accesorios que pueden combinarse para diferentes ocasiones.



UnexpectFit

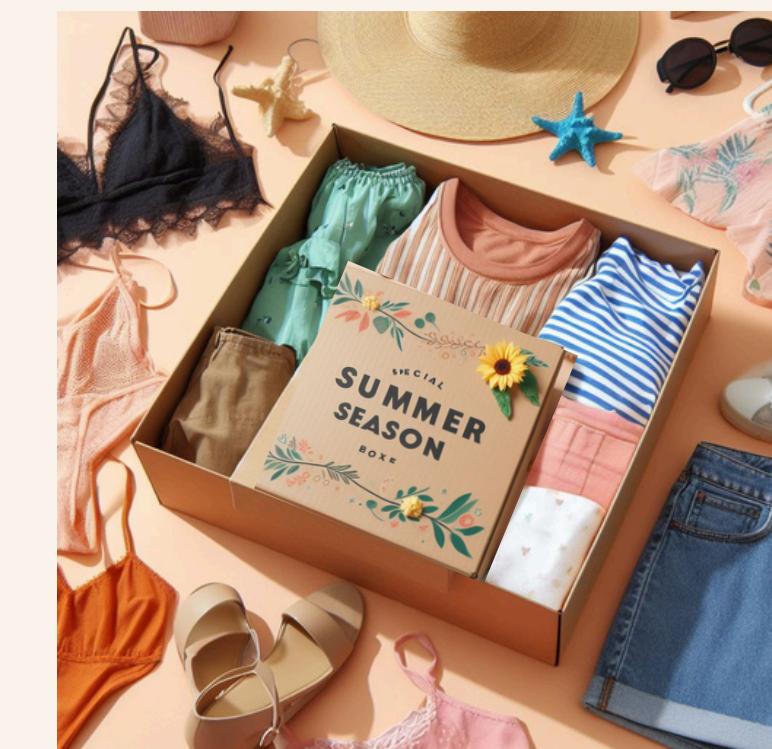
CAJA COLABORACIÓN CON CELEBRIDADES

Una caja con los elementos mas representativos de dicha celebridad, como frases iconos o hasta su cara.



CAJA ESPECIAL DE TEMPORADA

Diseñada según las tendencias de la temporada, ya sea primavera, verano, otoño o invierno.



GAMA Y LÍNEA

Línea de Cajas Sorpresa

CAJA HOMESTYLE

- Incluye conjuntos de pijamas y batas. Por otro lado calcetines y zapatillas de casa con diseños divertidos.



CAJA FESTIVAL VIBE

- Blusas con estampados étnicos con lentejuelas y brillo. Gafas de sol con diseños llamativos.

Bolsos de mano resistentes.

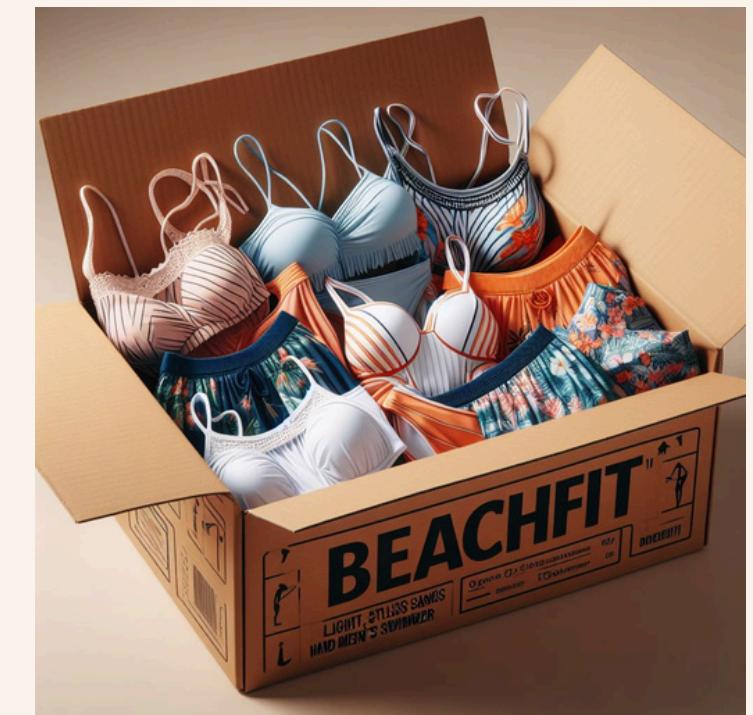
E incluye capas impermeables para condiciones climáticas cambiantes.



UnexpectFit

CAJA BEACH FIT

- Bikinis con cortes modernos y detalles de lazo o trenzado o aberturas laterales o escotes Pareos ligeros y estilosos.
- Vestidos playeros con diseños frescos



CAJA ESPECIAL FESTIVIDADES

Diseñada para las festividades mas famosas como:
San Valentín, Halloween o San patricio...

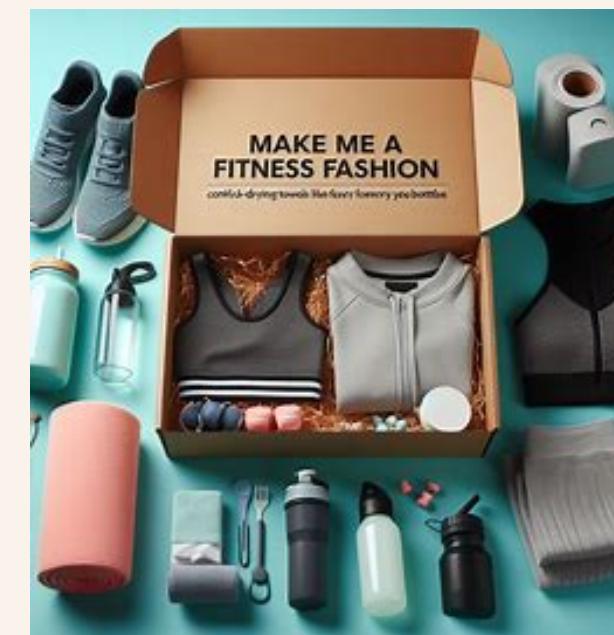


GAMA Y LÍNEA

Línea de Cajas Sorpresa

CAJA FITNESS FASHION

- Incluye ropa deportiva. Puede contener accesorios para el gimnasio, como toallas de secado rápido o botellas de agua elegantes.



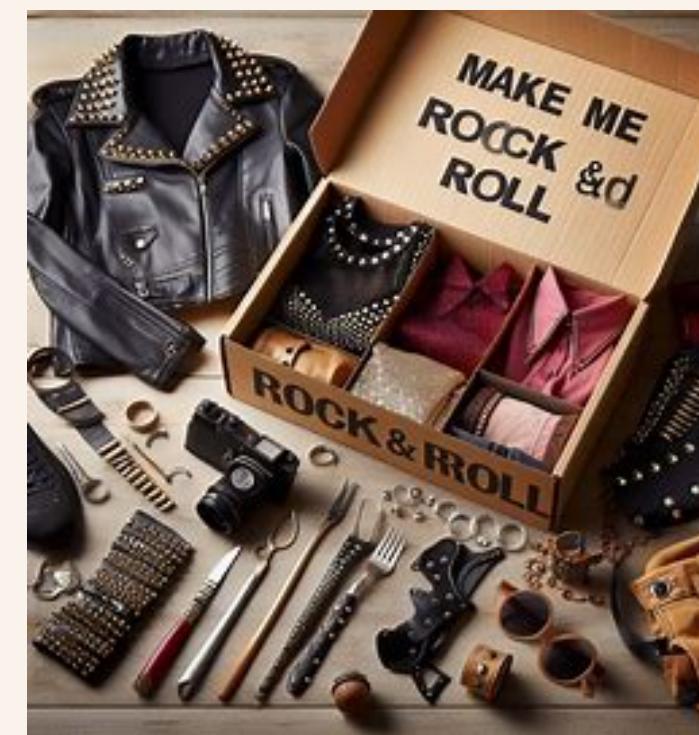
CAJA NOCTURNA

- Prendas y accesorios ideales para salir de fiesta y noches especiales. Pueden incluir vestidos de fiesta, cortos joyería brillante y bolsos pequeños.



CAJA ROCK AND ROLL

- Ropa y accesorios inspirados en la moda glam rock. Incluye prendas con tachuelas, cuero y estampados llamativos.



EXTRAS

UnexpectFit

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

- Ofrecer descuentos para la compra de productos adicionales fuera de la caja sorpresa.

PROGRAMA DE RECOMPENSAS

- Sistema de puntos por cada compra que se puede canjear por productos gratuitos o descuentos.

ENVÍO GRATUITO

- Ofrecer envío gratuito para fomentar la lealtad del cliente

LOGO



CAJA EXCLUSIVA



PROGRAMA DE FIDELIDAD VIP

- Ofrece beneficios exclusivos a clientes recurrentes, como acceso a nuevas colecciones antes que el público general.
- Así como proporcionara acceso a blogs, tutoriales de moda y eventos exclusivos para los clientes de GlamBox Surprises y cajas exclusivas

Los clientes pueden completar un cuestionario de estilo y preferencias al registrarse. La información recopilada se utilizará para personalizar cada caja sorpresa, asegurando que los productos se adapten a los gustos individuales.

MERCADO DE PRODUCTOS

PRODUCTO LÍDER:

La Caja Mix & Match será el producto líder ya que esta caja incluye una gran variedad de básicos para tener un fondo de armario y es lo que la mayoría de clientes elegirán como primera opción para no arriesgar.

PRODUCTO DE ATRACCIÓN: La Caja Colaboración con Celebridades sera el producto de atracción, ya que la asociación con celebridades puede generar interés y curiosidad y llama la atención a los fans de esas celebridades ampliando así el mercado

PRODUCTOS DEL FUTURO: Una nueva línea de productos o una caja especial de temporada podría ser considerada como productos del futuro si se espera que generen interés y ventas en el próximo período.

PRODUCTOS ESTRATEGÍCOS O TÁCTICOS: Las cajas VIP con productos más lujosos podrían considerarse productos estratégicos, ya que están diseñadas para aumentar la rentabilidad y satisfacción de los clientes VIP.

PRODUCTOS REGULADORES: Caja Casual Chic podría ser un producto regulador, ya que ofrece una opción más cotidiana y esencial en la variedad de cajas sorpresa.

PRODUCTOS ADICIONALES: La Caja forhome, la Caja FestivalVibe, la caja Fitness fashion, la caja Night, la Caja Beachfit y la Rock and Roll son productos adicionales que pueden complementar la oferta principal y ampliar la variedad de opciones para los clientes.

HERRAMIENTAS DE CARTERA DE PRODUCTOS

Mapa de posicionamiento con la competencia



MATRIZ BCG

MERCADO CON
ALTO
CREENCI
MIENTO

MERCADO CON
BAJO
CREENCI
MIENTO

BAJA CUOTA DE MERCADO

Tienen un alto potencial de crecimiento, especialmente si son específicos, pero su participación en el mercado podría ser menor en comparación con opciones más estándar.

Ejemplo: Caja Especial temporada,Caja festividades,Caja festivales, Caja BeachFit



Productos o con una baja participación en el mercado y un crecimiento limitado.

Ejemplo: Caja Rock and Roll,Caja Nocturna.



ALTA CUOTA DE MERCADO

Tienen un alto potencial de crecimiento por su atractivo, y también una sólida participación en el mercado, ya que son opciones populares entre los clientes.

Ejemplo: Caja Mix & Match, Caja Colaboración Celebridades Caja Fitness Fashion



Productos con una participación estable en el mercado, pero con un crecimiento limitado.

Ejemplo: Caja Casual Chic,Caja ForHome



- ENVASE O ETIQUETA: Una caja de cartón con sus correspondientes letras(depende de la caja que se haya pedido) y sus respectivas decoraciones. El logo se ve claramente en la caja
- DISEÑO: Diseños muy creativos y temáticos según la caja que hayas escogido.
- SERVICIOS AÑADIDOS: Una tarjeta de autenticidad, otra tarjeta de las redes sociales y otra tarjeta con un código canjeable de puntos en la aplicación
- CALIDAD: La caja de cartón es resistente a golpes que puedan acontecerse durante el viaje
- EMBALAJE-LOGISTICA: La dirección correspondiente, así como de donde viene el paquete y los datos del servicio de logística.



Branding



- **SOSTENIBILIDAD:** El material es cartón y lleva el logo en redondo en forma de pegatina. Las cajas de cartón representan lo ecológico.
- **CONTABILIDAD/COMPRAS:** Enviamos a por mayor, en un camión todas las cajas y luego se reparten a sus respectivos destinos ,haciendo también envíos al extranjero
- **LEGAL:** Normativa y codificación
- **COHERENCIA:** Todas las cajas están personalizadas con sus conceptos y temáticas.

Por ejemplo en la caja de primavera se añaden unas flores, en la caja de festival vibe se añade purpurina y así con todas las demás. Otro ejemplo son las cajas VIP que tienen su propio embalaje especial.



FIJACIÓN DE PRECIOS

SUSCRIPCIÓN ESTÁNDAR

PRECIO:50€

EN QUE CONSISTE: Es la más **básica** con ella tienes acceso a las **cajas temporales** y las de **festividades**. También tienes acceso a las cajas de **casual chic**, la **caja mix and match**, la caja de **celebridades** y la **fitness fashion**. Además de la ropa recibirás **ocasionalmente** accesorios o zapatos que complementen tus conjuntos. **Puedes comprar 2 cajas al mes.**

¿QUE BENEFICIOS TENGO? Por estar suscrito durante **3 meses** con este tipo de suscripción recibirás un cupón de un **15%** en el siguiente mes de suscripción. Y lo mas atractivo ese mes también podrás elegir **otro tipo de caja** que no sea de esa suscripción.

SUSCRIPCIÓN AVANZADA

PRECIO:60€

EN QUE CONSISTE: Contiene **todo** lo de la suscripción estándar, y tienes acceso a el resto de cajas como: Caja **forhome**, **beachfit**, **festival vibe**, **rock and roll**, y **caja night**. Mas **probabilidad** de accesorios. Puedes **comprar 3 cajas ese mes.**

¿QUE BENEFICIOS TENGO? Por cada **3 meses** de suscripción recibes un cupón de un **5%** en tu siguiente mes de suscripción. Y por estar suscrito durante **3 meses**, ese mes tienes acceso a los **videos exclusivos**.

SUSCRIPCIÓN VIP

PRECIO:80€

EN QUE CONSISTE: Tienes acceso a **todas las cajas**, y pudiendo saber que puede entrar en cada una de las **nuevas colecciones**. Puedes comprar **5 cajas ese mes**

¿QUE BENEFICIOS TENGO? **Prioridad** en el envío de las cajas y atención **personalizada** para resolver cualquier duda. Tú nombre aparecerá con el **logo de suscriptores VIP**. Acceso a videos exclusivos **siempre que quieras**. Por estar suscrito por **4 meses tienes un 50%** en tu próximo mes. Por ultimo invitaciones a eventos exclusivos de la marca.

ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

SUSCRIPCIÓN ESTÁNDAR **PRECIO:50€**

- **Descuentos aleatorios:** Implementare descuentos aleatorios a la hora de las renovaciones de suscripciones estándar para incentivar la fidelidad entonces así querrán seguir comprando. Este tipo de descuentos ayuda, porque no se los esperarán.
- **Estrategias competitivas:** Utilizare el precio como un indicador de calidad, ofreciendo la suscripción estándar a un precio asequible para todos.
- **Estrategias psicológicas:** Utilizare el precio acostumbrado para establecer un precio estándar que los clientes encuentren justo y atractivo y que no varia.
- **Precios redondos:** Para que sea atractivo ya que es un numero claro y preciso



ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

SUSCRIPCIÓN AVANZADA **PRECIO:60€**

- **Estrategias competitivas:** Utilizare el precio de productos nuevos para justificar el porque el precio es más alto en la suscripción avanzada, destacando la exclusividad de los productos recibidos.
- **Estrategias de líneas de productos:** Implementare un precio paquete ofreciendo beneficios adicionales, como acceso a otras cajas que con la suscripción estandar no puedes como cajas temáticas especiales.
- **Precios redondos:** Para que sea atractivo ya que es un numero claro y preciso



ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

SUSCRIPCIÓN VIP

PRECIO:80€

- **Precios diferenciales:** Establecemos el precio más alto para la suscripción VIP, reservando las mejores ofertas y productos exclusivos para estos clientes.
- **Descuentos en segundos mercados:** Ofreceré algunos descuentos exclusivos de vez en cuando en productos adicionales para los suscriptores VIP como una forma de valor añadido.
- **Estrategias competitivas:** Utilizare el precio prestigio como indicador de la suscripción VIP, ofreciendo productos de alta calidad y experiencias exclusivas.
- **Estrategias basadas en la competencia:** Optare por precios superiores para la suscripción VIP asi posicionare la oferta como la opción premium en el mercado.
- **Precios redondos:** Para que sea atractivo ya que es un numero claro y preciso



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANAL DIRECTO

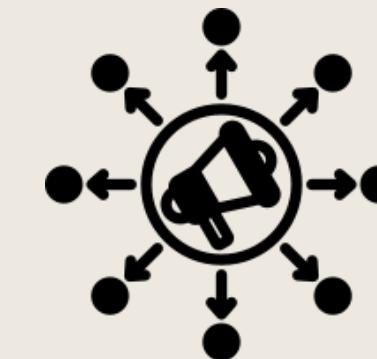
Principalmente utilizaremos el canal directo, ya que los clientes pagan su suscripción, tienen 2 opciones: O bien enviárselo a su casa directamente que dentro de esta tienen dos opciones

- Envió Express (De 5-7 días)
- Envió Económico (De 10-15 días)

O elegir un punto de recogida como correos o un estanco

CANAL CORTO

- Como opción de promocionar la salida de nuevas cajas ,en este caso he puesto a la cantante Taylor Swift.
- Se colabora en publicaciones patrocinadas en las redes sociales de Taylor Swift para alcanzar a su base de fans, así ofreceré descuentos exclusivos para los seguidores de Taylor Swift que se suscriban.
- Por otro lado puedo organizar un evento de lanzamiento de la caja celebrity y generar atención adicional.



CANAL CORTO

- Colaborar con Amazon para promocionar mis suscripciones a través de campañas publicitarias,
- recomendaciones de productos y contenido patrocinado.
- Utilizaremos Amazon como un canal de marketing adicional para dirigir el tráfico a mi propia página web donde los clientes pueden suscribirse a los diferentes niveles de suscripción.
- Como beneficio tendrán una promoción especial para los clientes que se suscriban a través de Amazon.

PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN



- **PROGRAMA DE RECOMPENSA DE PUNTOS:** Registrándote todos los días tienes una probabilidad de obtener puntos los cuales puedes canjear a la hora de comprar tus subscripciones. De esta manera los clientes tendrán ganas de meterse en la web todos los días con las ganas de que les toquen puntos.
- **PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN VIP:** Los subscriptores VIP para fidelizarse aun más con la marca pueden acudir a eventos exclusivos .De esta manera estarán más comprometidos con la marca .Y también tienen acceso a los videos exclusivos del canal de YouTube.
- **UNBOXINGS EN REDES SOCIALES:** Si los subscriptores comparten sus videos en redes sociales llegaremos a un publico mas amplio e incentivaremos a seguir comprando para poder hacer unboxings ya que pueden obtener recompensas por los videos que hagan



FASE 3



OBJETIVOS SMART

1. AUMENTAR LAS VENTAS:

- Específico: Incrementar las ventas de cajas sorpresa un 20% en los próximos 6 meses
- Medible: Monitorear las ventas mensuales y comparar con la línea de base.
- Alcanzable: Utilizar estrategias de marketing digital y promociones.
- Relevante: Contribuir al crecimiento general del negocio.
- Temporal: Lograrlo en los próximos 6 meses.

2. MEJORAR LA PERSONALIZACIÓN DE LAS CAJAS SORPRESA:

- Específico: Ajustar las selecciones de ropa en las cajas sorpresa según los resultados de las encuestas.
- Medible: Lograr una mejora en la satisfacción del cliente un 60% con la personalización.
- Alcanzable: Utilizar datos de encuestas para adaptar las ofertas de cajas sorpresa.
- Relevante: Aumentar la probabilidad de recompra.
- Temporal: Implementar cambios en los próximos 3 meses de envíos de cajas sorpresa.

3. INCREMENTAR LA MEMBRESÍA EN EL PROGRAMA DE FIDELIDAD VIP:

- Específico: Aumentar el número de clientes que se unen al programa VIP un 15% en los próximos 5 meses
- Medible: Hacer un seguimiento de nuevos registros en el programa.
- Alcanzable: Mejorar las ventajas y promociones exclusivas del programa.
- Relevante: Fomentar la lealtad del cliente y la retención.
- Temporal: Lograrlo en los próximos 5 meses



OBJETIVOS SMART

4. INCENTIVAR EL REGISTRO DIARIO CON EL PROGRAMA DE RECOMPENSAS DE PUNTOS:

- Específico: Motivar a los clientes a registrarse diariamente para acumular puntos.
- Medible: Aumentar la tasa de registro diario un 30% en el próximo trimestre.
- Alcanzable: Ofrecer recompensas atractivas y comunicar claramente los beneficios.
- Relevante: Fomentar la participación constante de los clientes y crear hábitos.
- Temporal: Lograr el aumento en los registros diarios en los próximos meses.

5. MEJORAR LA RETENCIÓN DE CLIENTES A TRAVÉS DE OFERTAS ESPECIALES

- Específico: Incrementar la retención de clientes un 80%
- Medible: Mantener a los clientes activos durante al menos 3 meses adicionales en promedio.
- Alcanzable: Ofrecer descuentos exclusivos y promociones para clientes recurrentes.
- Relevante: Aumentar la retención de clientes y el valor del ciclo de vida del cliente.
- Temporal: Lograr la reducción en la tasa de abandono en los próximos meses.

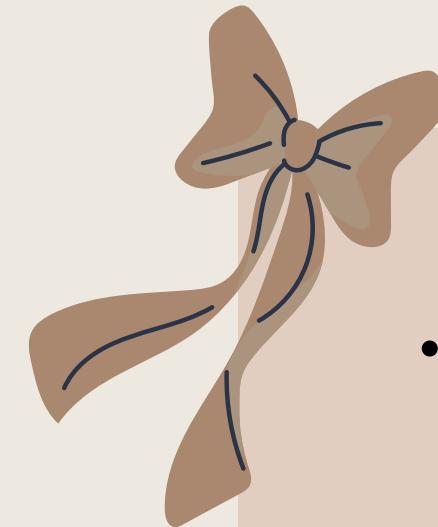
6. OPTIMIZAR LA EXPERIENCIA DEL USUARIO EN EL SITIO WEB.

- Específico: Mejorar la diversidad y relevancia del contenido de las cajas sorpresa.
- Medible: Mantener un índice de satisfacción del cliente un 80% respecto a la variedad de productos.
- Alcanzable: Analizar regularmente las preferencias de los clientes y ajustar el inventario en consecuencia.
- Relevante: Ofrecer opciones atractivas que se alineen con las preferencias cambiantes de los clientes.
- Temporal: Realizar ajustes en el inventario trimestralmente basándose en los resultados de las encuestas.



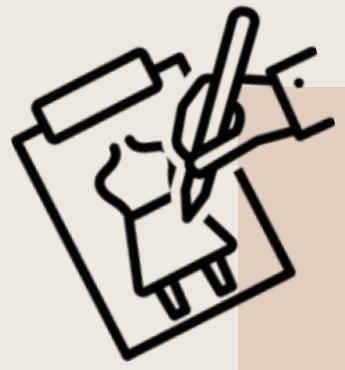
MATRIZ DE ESENTHOWER

URGENTE PERO NO IMPORTANTE



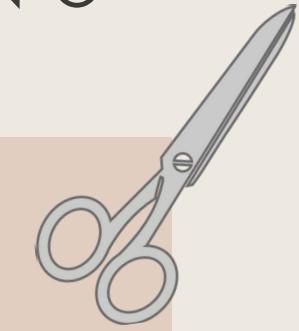
- Gestión de preguntas de Clientes: Responder rápidamente a las consultas de los clientes sobre todo a los subscriptores VIP.

URGENTE E IMPORTANTE



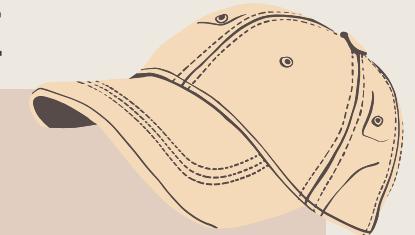
- Diseñar campañas publicitarias adecuadas para el lanzamiento de nuevas cajas y ofertas
- Gestión de Problemas de Envío o Devolución: Resolverlos de inmediato para mantener la satisfacción del cliente y la reputación de la marca.

IMPORTANTE PERO NO URGENTE

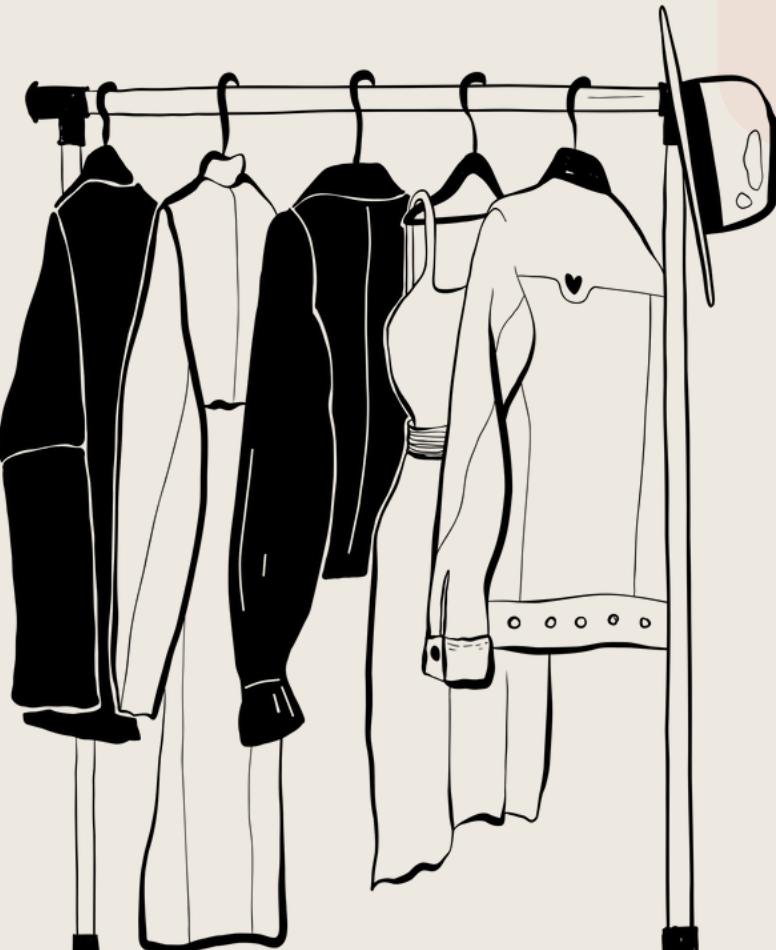


- Desarrollo de nuevas cajas: Planificando nuevas cajas para mantener la variedad y atractivo de las cajas sorpresa.
- Optimización de Procesos del Packaing y Envío: Implementar mejoras para la eficiencia y reducción de costes a largo plazo.

NO URGENTE NI IMPORTANTE



- Planificación a Largo Plazo para Expansión Internacional: No requiere acción inmediata y puede ser revisada en momentos estratégicos.



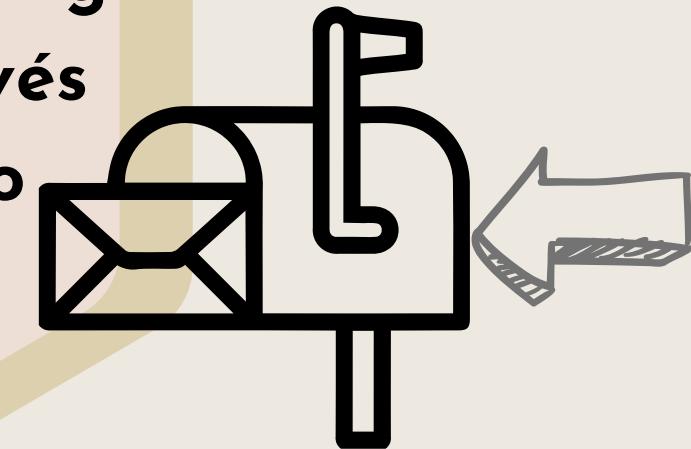
Hacer Pops Ups
presenciales con el
motivo de un
nuevo lanzamiento
de una caja

Hacer campañas
estacionales y
festividades en
puntos clave del
año

PLAN DE ACCIÓN

Hacer campañas
de email
marketing en
momentos
específicos

Hacer marketing
directo a través
del buzoneo



	ACCION	TARGET	TEMPORALIDAD	OBJETIVOS
HACER POPS UPS PRESENCIALES	Que los clientes se sientan mas comprometidos y cercanos con la marca	Cualquiera que tenga interés en la marca	Cada 4 meses por motivo de lanzamiento de una nueva caja	Que vayan al evento, tenga impacto en redes sociales y que me compren
HACER CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING	Para que los clientes estén atentos a ofertas, eventos, cuando caducan sus subscripciones e incentivar a la compra	Todos los que tenga en la base de datos	En cualquier momento del año	Incentivar la compra
HACER MARKETING DIRECTO A TRAVÉS DEL BUZONEO	Para que se informen y en muchos casos que nos descubran como marca	Masivo	Cada 2-3 meses	Que me compren, que me conozcan y notoriedad de marca
HACER CAMPAÑAS ESTACIONALES Y FESTIVIDADES	Incentivar a la compra	Todos los que tenga en la base de datos	Cuando vaya a llegar una estación o festividad	Que me compren en momentos clave del año



Elegir un lugar concurrido y de fácil acceso para nuestro público objetivo. En mi caso montaré una pequeña tienda en Xanadú para promocionar la nueva caja sorpresa

HACER POPS UPS PRESENCIALES CON EL MOTIVO DE UN NUEVO LANZAMIENTO DE UNA CAJA

Para crear la experiencia diseñaremos un espacio atractivo que refleje la identidad de nuestra marca en este caso habrá muchas decoraciones inspiradas en el animal print.

Anunciaremos el evento a través de redes sociales y correos electrónicos. Ofreceremos la oportunidad de poder llevarse esa caja sorpresa sin necesidad de subscribirse ,pagando otro. O a quienes ya estén subscriptos y no han pedido todas sus cajas ese mes poder llevársela también

Colaborar con influencers para promocionar el evento y aumentar la asistencia.



Prepararemos áreas donde los visitantes puedan interactuar con la marca como minidesfiles y sentir la experiencia de recibir una caja sorpresa.

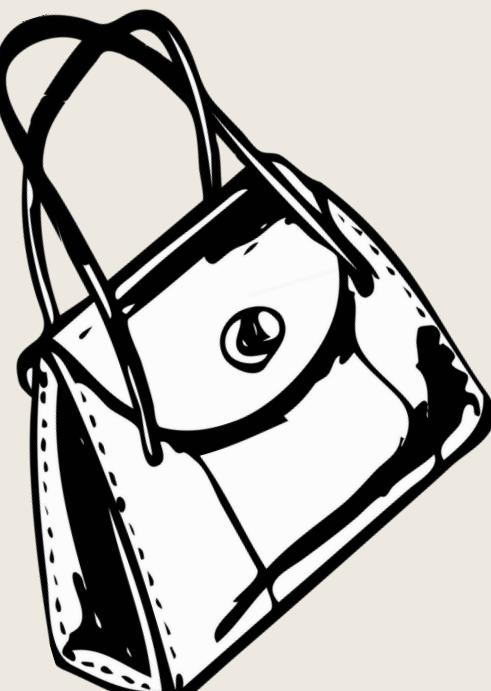
Capturar Datos y Feedback: Aprovecharemos la oportunidad para recopilar datos y retroalimentación de quienes vengan. Para ello haremos encuestas rápidas para entender mejor sus preferencias y mejorar futuros eventos.

HACER CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING EN MOMENTOS ESPECÍFICOS



EMAIL CUANDO TE SUBSCRIBES

En este caso un email predeterminando recordándote que tipo de subscripción has comprado, cuando te caduca, que beneficios tienes y otras suscripciones



EMAIL DE EVENTOS

Avisándoles donde, cuando, durante y porque se celebrará un nuevo evento

EMAIL ESTACIONAL Y DE FESTIVIDADES

Un email que se recibe cuando vamos a cambiar de estación o cuando una festividad está cerca para que estén preparados

EMAIL PARA INCENTIVAR A LAS PERSONAS QUE NO HAN COMPRADO TODAVIA

Para personas que nunca han comprado pero están registradas en las bases de datos, mandarles este email con una pequeña oferta para si incentivar su compra



EMAIL DE CUMPLEAÑOS, ANIVERSARIOS Y OFERTAS

	ACCION	TARGET	TEMPORALIDAD	KPI'S	OBJETIVOS
EMAIL CUANDO TE SUBSCRIBES	Que los clientes se sientan bien recibidos en mi marca	Cualquiera que se haya suscripto	Cuando se hace la compra y cuando se vaya a caducar la suscripción	Ventas Retención Satisfacción Cartera de clientes	Que sigan comprando suscripciones
EMAIL DE EVENTOS	Que asista la mayor cantidad posible de personas	Todos los que tenga e la base de datos	Lo que dure el evento	Asistencia	Que vayan al evento, tenga impacto en redes sociales y que me compren
EMAIL ESTACIONAL Y DE FESTIVIDADES	Para que se suscriban y compran en esas épocas	Los que estén en mi base de datos	Las estaciones y festividades	Ventas	Que me compren
EMAIL DE CUMPLEAÑOS, ANIVERSARIOS Y OFERTAS	Incentivar a la compra con ofertas	Clientes que cumplan años	Depende de los clientes	Ventas	Que me compren ya que tienen una oferta que no pueden desaprovechar
EMAIL PARA LAS PERSONAS QUE NO HAN COMPRADO	Incentivar su primera compra	Clientes que estén en mi base de datos y no hayan comprado	Cuando quiera	Retención Tasa de conversión Ventas	Incentivar a la compra a través de mensajes

CAMPAÑA DE EMAIL MARKETING (CUANDO TE SUBSCRIBES)



Querida [Nombre del Cliente],

¡Esperamos que este correo te encuentre bien! En Unexpectfit, estamos emocionados de tenerte como parte de nuestra comunidad de moda única. Queremos asegurarnos de que siempre te veas y te sientas increíble, por eso hemos creado cajas sorpresa mensuales especialmente para ti.

Personaliza Tu Estilo: Nos encanta conocerte mejor para seleccionar las prendas perfectas para tu estilo único. ¿Te gustaría recibir un look Casual Chic, probar la tendencia Mix & Match, o incluso lucir prendas diseñadas en colaboración con celebridades? ¡Dinos tus preferencias a través de nuestras encuestas y crearemos una caja solo para ti!

Si buscas un nivel extra de exclusividad, nuestras Mensualidades VIP te ofrecen cajas sorpresa con productos más lujosos y exclusivos. Desde accesorios elegantes hasta zapatos de alta calidad, cada mes te sorprenderemos con artículos que te harán sentir especial. También por ser parte de la comunidad VIP tendrás acceso a las nuevas colecciones antes que nadie.

Sorpresa Adicionales: No solo recibirás prendas de vestir, también podrías encontrar accesorios, zapatos de moda, y más en cada caja sorpresa. ¡Nunca sabes qué emocionante sorpresa te espera en cada entrega!

Beneficios Exclusivos de la Suscripción:

- Envíos gratuitos y rápidos.
- Acceso a la comunidad de suscriptores
- Descuentos especiales para nuestros suscriptores

Gracias por ser parte de la familia Unexpectfit.

EMAIL DE CUMPLEAÑOS, ANIVERSARIOS Y OFERTAS

Asunto: ¡Celebra tu Estilo en tu Cumpleaños con Unexpectfit! 🎉🎂 ¡Celebra el aniversario de Unexpectfit!

Es un día especial para nosotros porque es el cumpleaños de Unexpectfit, O porque sabemos que es tu cumpleaños. Y no queríamos dejar de celebrarlo contigo .Sabemos que tu estilo es único y valioso, y queremos que tu día sea tan especial como tú.

En nombre de Unexpectfit, creemos que los cumpleaños merecen ser celebrados con estilo. ¡Por eso que hemos preparado una sorpresa exclusiva para ti en tu mes de cumpleaños! ¡Una caja sorpresa extra con piezas cuidadosamente seleccionadas basadas en tus gustos únicos te estará esperando!

Gracias por ser parte de nuestra comunidad y permitirnos ser parte de tus momentos especiales. ¡Feliz Cumpleaños y Feliz Aniversario!

EMAIL ESTACIONAL Y DE FESTIVIADES

Asunto: ¡Descubre las Cajas Sorpresa de Estilo para esta Temporada Especial!

Querida comunidad de Unexpectfit,

¡Esperamos que este mensaje te llene de alegría y emoción! En Nombre de Unexpectfit, sabemos que cada temporada es una oportunidad para renovar tu estilo y destacar en cada ocasión. Por eso, estamos encantados de presentarte nuestras Cajas Sorpresa de Estilo para esta temporada llena de festividades!

Con la llegada de una nueva estación llegan las cajas estacionales con sus respectivas festividades que hay en ellas. Nuestro objetivo es que cada caja sea una experiencia personalizada que refleje tu estilo de vida.

Cajas Especiales para Cada Ocasión: Conjuntos perfectos para celebrar San Valentín o Halloween, ¡Déjanos ser tu compañero de estilo en cada momento especial!

Sorpresa Adicionales: No solo recibirás prendas de vestir, también podrías encontrar accesorios, zapatos de moda, y más en cada caja sorpresa. ¡Nunca sabes qué emocionante sorpresa te espera en cada entrega!

¿Listo para Renovar tu Estilo? Explora el mundo de la moda de una manera emocionante y única. Suscríbete a Unexpectfit hoy y descubre la emoción de recibir Cajas Sorpresa.

Haz clic en el enlace y descubre una super oferta de tu caja estacional con un descuento para tu festividad favorita.



EMAIL PARA INCENTIVAR A LAS PERSONAS QUE NO HAN COMPRADO TODAVÍA

Asunto: ¡Descubre el Estilo Exclusivo que te Estás Perdiendo en Unexpectfit!

¡Querido amante de la moda,

Esperamos que este mensaje te encuentre lleno de estilo y emoción. En Unexpectfit, nos hemos dado cuenta de que aún no has experimentado la magia de nuestras cajas sorpresa de moda personalizada, ¡y no queremos que te pierdas la oportunidad de descubrir tu estilo único!

Explora el Mundo de la Moda Personalizada: Hemos creado un espacio donde tu estilo personal toma el centro del escenario. Con nuestras suscripciones mensuales, recibirás cajas sorpresa de ropa, accesorios y zapatos cuidadosamente seleccionados según tus gustos. Es como tener tu propio estilista personal que entiende tus preferencias a la perfección.

Para que tu primera experiencia sea aún más especial, estamos ofreciendo una oferta exclusiva para nuevos miembros. Al suscribirte ahora, recibirás un descuento especial en tu primera caja sorpresa. ¡Es la oportunidad perfecta para darle un impulso a tu guardarropa con estilo!

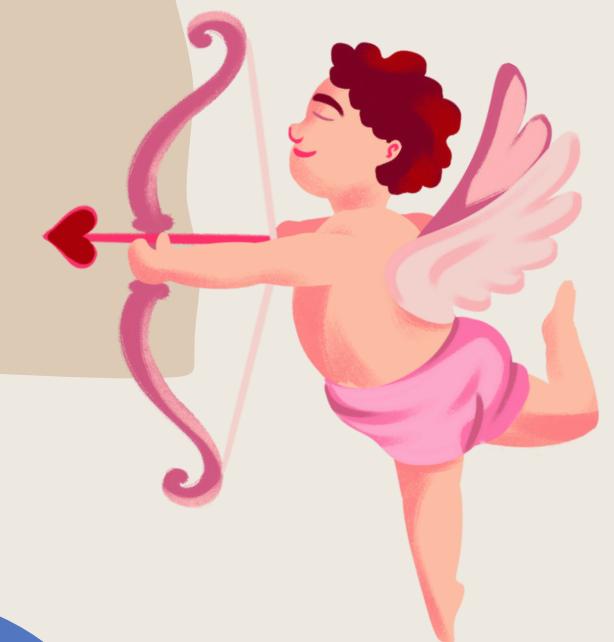
No podemos esperar a que te unas a nuestra comunidad de amantes de la moda. Haz clic [aquí] para suscribirte ahora y desbloquear una nueva visión de estilo personalizado.



HACER CAMPANAS ESTACIONALES, FESTIVIDADES Y EN PUNTOS CLAVE DEL AÑO



**BLACK
FRIDAY**





DICIEMBRE-ENERO

Campaña de Navidad y Fin de Año:

Durante la temporada navideña, promocionaré las cajas de ropa navideñas. Incluiré una tarjeta de felicitación personalizada en cada caja. Y los influencers enseñaran los jerséis en redes sociales con la canción de Mariah Carey creando así un trend.

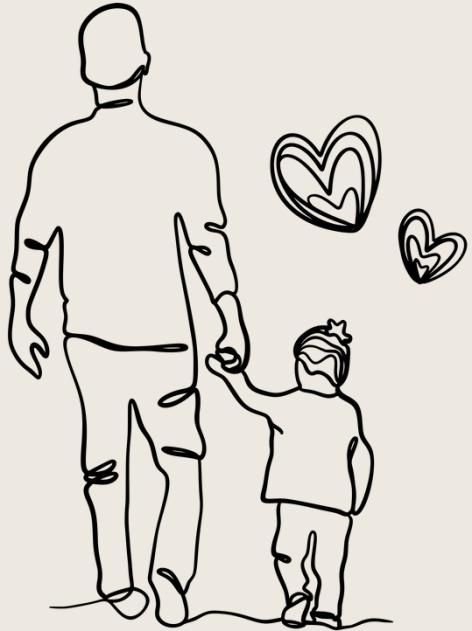
FEBRERO

Campaña de San Valentín: Crear cajas románticas y elegantes para el Día de San Valentín. Ofreceré la posibilidad de poder comprar cajas dobles para parejas durante este mes.



MARZO-MAYO

Campaña de Regalos para el Día de la Madre o del Padre: Ofreceré descuentos en cajas especiales para el Día de la Madre o del Padre, con ropa y accesorios cuidadosamente seleccionados para ellos. Y en redes sociales compartiremos fotos de clientes que les hayan regalado estas cajas a sus padres



JUNIO-JULIO Y AGOSTO



Campaña para Festivales:

Para festivales de música u eventos culturales, ofreceré la posibilidad de poder comprar la caja sin subscripción previa. Colaboraremos con festivales para ofrecer descuentos exclusivos a los que vayan

Campaña de Verano y Vacaciones: Concursos donde los suscriptores subirán fotos de sus viajes con mi ropa para ganar premios



SEPTIEMBRE

Campaña Back to School:

Dirigiré una campaña específica para la vuelta al colegio, ofreciendo cajas con prendas adecuadas para estudiantes de todas las edades. Incluiré opciones que puedan adaptarse a las necesidades diarias de los estudiantes .Y regalaremos una agenda de Unexpectfit.



OCTUBRE

Campaña de Halloween:

Para Halloween crearé cajas temáticas con prendas y accesorios que reflejen el espíritu de estas celebración. Ofreceré disfraces creativos o conjuntos con colores y estampados festivos. Así como la opción de poder comprar la caja sin estar suscrito previamente.



NOVIEMBRE

Campaña de Día de Acción de Gracias:

Crea una campaña de agradecimiento para el Día de Acción de Gracias, ofreciendo un concurso. Quién reciba una prenda en concreto recibirá un regalo especial. También agradeceremos a los suscriptores más leales

Campaña de Black Friday y Cyber Monday:

Ofertas especiales en las suscripciones.



EXTRA

Campaña de Aniversario de la Tienda:

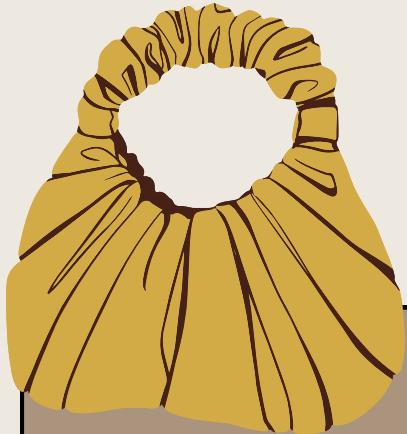
Para celebrar el aniversario de Unexpectfit ofreceré una caja exclusiva dentro de las suscripciones con la ropa favorita de mis clientes a lo largo del año para conmemorar esta ocasión especial.

Campaña de Temporada (Primavera/Verano y Otoño/Inviero):

Crearé campañas estacionales para promover las cajas de estacionales adaptadas a las necesidades de cada época del año. Por ejemplo, en primavera/verano, nos enfocaremos en ropa ligera, bañadores y accesorios para vacaciones. En otoño/inviero, destacaremos abrigos, jerséis y bufandas.



Calendario de tareas de Unexpectfit



MEDICIÓN Y KPI'S



- Pops Ups presenciales para el lanzamiento de una nueva caja:

Tasa de conversión en ventas: Mediré el porcentaje de visitantes que realizan una compra durante el evento Pop Up.

Número de leads generados: Registraré la cantidad de nuevos clientes potenciales capturados durante el evento.

Tasa de participación en actividades

- Campañas de email marketing en momentos específicos:

Tasa de apertura: El porcentaje de destinatarios que abren mis correos electrónicos.

Tasa de conversión: Mediré la proporción de destinatarios que completan una acción deseada después de hacer clic en mi correo electrónico.

MEDICIÓN Y KPI'S



- Marketing directo a través del buzoneo:

Número de clientes nuevos: Registraré cuántos nuevos clientes adquiero como resultado de la campaña de buzoneo.

Costes por cliente adquirido: Calcula cuánto gastaremos en la campaña de buzoneo por cada nuevo cliente que genero.

- Campañas estacionales y festividades en puntos clave del año:

Aumento en las ventas: Compararé las ventas durante la temporada o festividad con períodos previos para medir el impacto de la campaña.

Tráfico en tienda física o sitio web: Mediré cuántas personas visitan mi sitio web durante la campaña estacional.

Tasa de retención de clientes: Cuántos clientes vuelven a comprar después de la campaña estacional.



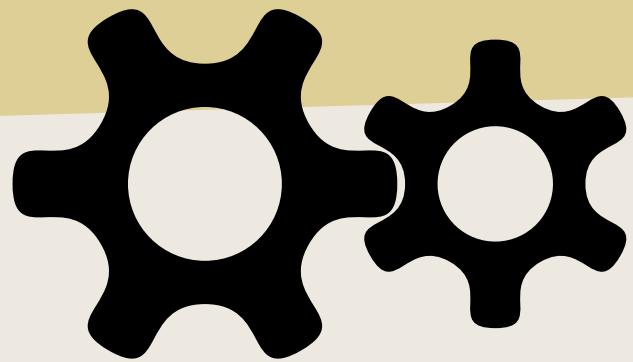
EVALUACIÓN Y CONTROL

Pops Ups presenciales

- **Opiniones y comentarios recibidos de los participantes sobre el evento y el producto.**
- **Conversiones y Ventas:** Número de ventas generadas directamente durante y después del evento.
- **Costo-efectividad:** Cuanto ha costado el evento y los beneficios obtenidos.

Campañas de email marketing

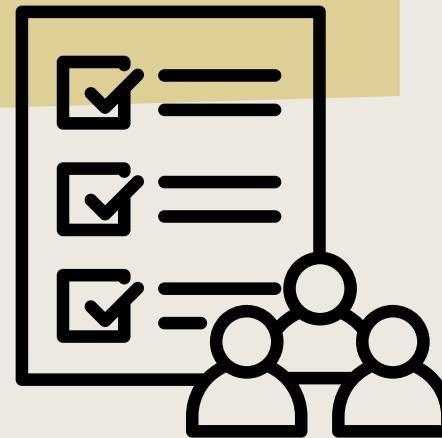
- **Porcentaje de correos electrónicos abiertos en relación con el total enviado.**
- **Número de destinatarios que realizaron la acción deseada (compra, suscripción, etc.) después de recibir el email.**
- **Número de personas que se dieron de baja de la lista de correo tras recibir la campaña.**



EVALUACIÓN Y CONTROL

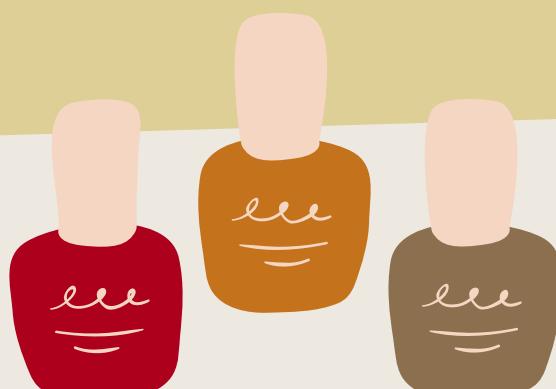
Marketing directo a través del buzoneo

- Aumento en el reconocimiento de la marca antes y después de la campaña.
- Costos por Adquisición (CPA): Costo promedio para adquirir un cliente nuevo a través de esta estrategia.
- Feedback de Clientes: Opiniones de los clientes que recibieron el material de buzoneo.
- Impacto en Ventas: Incremento en las ventas después de la campaña de buzoneo.



Campañas estacionales y festividades

- Interacción y participación de los clientes en actividades promocionales (por ejemplo, concursos, eventos temáticos).
- Medición del impacto en el reconocimiento y la recordación de la marca a través de encuestas antes y después de la campaña.
- Beneficios obtenidos en comparación con los costos de la campaña.



SISTEMA DE EVALUACIÓN

- 1. Estableceré objetivos claros y específicos para cada estrategia de marketing.**
- 2. Recopilación de Datos: Utilizaré herramientas de análisis y encuestas para recopilar los datos necesarios (Google Analytics, plataformas de email marketing, CRM, etc.).**
- 3. Analizaré los datos recopilados para evaluar cada acción.**
- 4. Elaboraré informes detallados que resuman los hallazgos y comparen los resultados con los objetivos establecidos.**
- 5. Ajustes y Optimización que estará basado en los resultados, ajustaré las estrategias para mejorar la efectividad en futuras campañas.**

