EMPRENDER CON ÉXITO E MARKETING ON LINE CURSO: L14020020

EJEMPLO UN NEGOCIO DE ZAPATOS

Solo voy a vender zapatos, pero sÍ para toda la familia

Clientes:

* Damas
* Caballeros Infantil (niños/ñas)
* Tendencias

Considero que debo tener varias categorías entre las que puedo incluir

. Para mujer: zapatos, zapatillas, balerinas, tenis, sandalias, botas, pantuflas etc.

. Para hombre: zapatos de vestir, zapatos casuales, mocasines, tenis, sandalias, botas, pantuflas, etc.

. Niños: zapatos, sandalias, tenis, botas, pantuflas, etc.

Tendría variedad en los tipos de zapatos y variedad de marcas y estilos, lo cual tendría más opciones para los diferentes públicos, que puede atraer otra cuestión son las tallas, en la venta on-line se debe especificar con todo detalle: material de fabricación, tgalla y medidas (alto, ancho), colores etc.

Debemos de aprovechar los nichos de mercado.

Páginas como Global-Whosale y Semydress tienen infinidad de productos con todas las tallas de cada uno de los modelos.

INTRODUCIR EL NEGOCIO Y DARLO A CONOCER A TRAVÉS DE LAS RFEDES SOCIALES

A través de Geoogle Trends podemos medir el potencial y lo de moda que está nuestro producto en un lugar determinado.

Es muy importante potenciar la imagen de nuestra Web a través del logotipo identificando como nos gustaría que fuera.

La empresa de social Media Marketing Shortstack propone para gestionar nuestro producto 3 redes sociales de las otras muchas

Facebook

Twitter

Linkedin

Por ejemplo me puedo preguntar ¿cómo pudo hacer una tienda on-line como las que salen por la tele?..

Pinterest.com/pin/5868760137

Utilizo otras redes como Geoogle +

Pinterest

Youtube

Instagran etc.

ENCARNACIÓN VILAR ROIBÁS