



Internet e Instagram, claves en el negocio de la moda

Empresas, 13/05/2019



No es nada sencillo competir en el sector de las tiendas de moda, sin duda uno de los más asentados

tanto a nivel nacional como internacional. Aquí y allá nos tropezamos con grandes firmas de moda internacionales que ya tienen un mercado consolidado en absolutamente todas las ciudades de nuestro país.

Muchas de estas empresas son además auténticas locomotoras de la economía en todo el mundo, y tienen en su haber numerosas tiendas de ropa especializados en distintos mercados. En estas circunstancias, arriesgarse a invertir en una pequeña tienda de ropa es complicado y requiere un esfuerzo enorme por nuestra parte, el de distinguirnos entre todos estos gigantes empresariales.

En realidad, hay una serie de consejos que cualquier persona interesada en abrir su propia tienda de ropa debería seguir. Para empezar, una pequeña empresa de ropa debería centrarse en el mercado online y ahorrarse los costes que supone alquilar un local.

Las grandes tiendas de moda franquiciadas se han adueñado de las calles, pero internet es una plataforma democrática en la que todo tipo de pequeñas y medianas empresas pueden competir con las más grandes si planifican un adecuado [outsourcing de marketing digital](#). Además, para los pequeños empresarios supone un desahogo económico importante, pues no solo se ahorran el local, sino también los gastos en logística y las comisiones pagadas a otras superficies por poner en stock sus productos.

Por otro lado, no debemos infravalorar el enorme poder de las RRSS, y en particular Instagram en este ámbito. Esta red social, basada por entero en la difusión y viralización de imágenes y fotografías, es sin lugar a dudas el escaparate ideal de las tiendas de ropa online, pues a todos los efectos sustituyen al escaparatismo comercial más tradicional.

En Instagram se pueden presentar productos relacionados con la industria textil, la bisutería y el calzado, y crear campañas estacionales de primavera-verano, u otoño-invierno, que lleguen fácilmente a un gran número de clientes potenciales por un módico precio. De hecho, tener un perfil en Instagram sale gratis. Definitivamente no es fácil competir en este sector, pero con las herramientas adecuadas puede hacerse.