GREEN IT

Consultorías de moda sostenible ambiental

Objetivos De Mercadeo

1. **Establecerme en la industria:** posicionarme y darme a conocer como una empresa líder en consultorías de moda sostenible ambiental**.**
2. **Generar utilidades:** tener una utilidad o beneficio de la empresa y llegar a una rentabilidad.
3. **Lograr un crecimiento en el mercado:** conseguir un buen crecimiento empresarial acorde al mercado.
4. **Captar clientes**: conseguir que las personas se interesen en mi servicio.
5. **Posicionar, informar y recordar:** la importancia de mi servicio y lo que hacemos como empresa.
6. **Lograr la satisfacción de mis clientes**: hacer que mis clientes se sientan identificacados y complacidos con mi servicio.

Marketing Mix

PRODUCTO	PLAZA	PRECIO
<u>Posicionamiento como marca sostenible ambiental:</u> ✓ Campaña publicitaria. ✓ Análisis del mercado. <u>Utilización de material textil:</u> Se dará a conocer la utilización y diferentes textiles ecológicos que existen: ✓ Algodón orgánico. ✓ Poliéster reciclado. ✓ Bambú. ✓ Lyocell (pulpa de madera) ✓ Soya. ✓ Maiz, coco, piña.	Uno de nuestros objetivos es tener instalaciones empresariales en las cuales nuestros clientes nos pueden visitar para recibir información de nuestros asesores comerciales y conocer más acerca de nuestros servicios. Manejaremos un página web por medio de la cual podrán contactarnos, saber nuestros convenios, y puntos claves acerca de nuestra empresa, además se generará un espacio de evaluación del servicio.	El precio será fijado de pendiendo algunas variables: ✓ Servicios elegidos por la marca. ✓ Tiempo necesario para el desarrollo de la consultoría. ✓ Falencias encontradas durante la etapa de diagnostico.

Flow Chart

PORCENTAJE	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
21%						
13%						
32%						
20%						
9,80%						

Segmentación

Nicho de mercado es un segmento específico, trabajaremos con marcas de moda colombianas que quieran cambiar su modelo de negocio por uno amigable con el medio ambiente.

DOFA

DOFA

FORTALEZAS	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES
Tengo una buena vida crediticia.	Pago de impuestos.	Innovar con nuevos procesos textiles.	No cuento con un gran presupuesto.
Puedo satisfacer a mi cliente ofreciéndole un proyecto nuevo.	El cambio del dólar.	Mejor la imagen de la marca.	No estoy posicionada en el mercado.
Tengo un gran conocimiento en procesos y textiles.	Empresas con más trayectoria crean mas confianza en el cliente.		Falta de experiencia en el mercado.
	Personas con mayor experiencia.		

PIEZA PUBLICITARIA

GREENIT
NEW HOLLAND
NEW HOLLAND
W170B
Worth it?