

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Marketing y Ecosistema Digital

Ejercicio

Ejercicio

Introducción

La empresa **DeporteEC**, en Quito, ha sido cambiado su nombre verdadero por asuntos legales, es un emprendimiento nuevo que vende ropa deportiva para jóvenes y adultos mediante redes sociales y una tienda física. Aquí se utilizó: Las 4C del marketing se enfocan en el cliente y reemplazan las tradicionales 4P.

1. Cliente

La empresa primero analiza qué necesitan los consumidores.

¿Qué descubre DeporteEC? Los clientes buscan: Ropa cómoda y moderna. Buena calidad. Precios accesibles. Diseños deportivos para gimnasio y uso diario.

¿Qué hace la empresa? Diseña prendas modernas y cómodas. Ofrece diferentes tallas y colores. Escucha opiniones en redes sociales.

Resultado: Los clientes sienten que la marca entiende sus necesidades.

2. Costo

No solo se analiza el precio del producto, sino el costo total para el cliente.

¿Qué considera DeporteEC? Precio de la prenda. Tiempo de entrega. Gasto de transporte. Facilidad de pago.

Estrategias aplicadas: Envíos gratuitos por compras mayores a \$50. Pagos con tarjeta y transferencias. Promociones y descuentos.

Resultado: El cliente percibe mayor valor y comodidad.

3. Conveniencia

La empresa busca facilitar la compra.

¿Qué hace DeporteEC? Vende por Instagram, Facebook y WhatsApp. Tiene catálogo digital. Ofrece entregas a domicilio. Atiende pedidos rápidos.

Un cliente puede ver productos en Instagram, pedir por WhatsApp y recibir el pedido en casa.

Resultado: Comprar se vuelve fácil y rápido.

4. Comunicación

La comunicación debe ser directa y constante con el cliente.

Estrategias de DeporteEC : Publica contenido diario en redes sociales. Responde mensajes rápidamente. Comparte consejos de ejercicio y moda deportiva. Realiza encuestas y sorteos.

“¿Cuál color prefieres para nuestra nueva colección?”

Resultado: Los clientes participan y se sienten parte de la marca.