

# DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

---

Marketing y Ecosistema Digital

Marketing Mix para un almacén de zapatos

## **Marketing Mix para un almacén de zapatos**

**Empresa: “Pie Grande”** El nombre real de la compañía se cambió por asuntos confidenciales.

Un almacén de zapatos dedicado a la venta de calzado para hombres, mujeres y niños, ubicado en una zona comercial de la ciudad de Quito.

### **1. Producto**

**El almacén ofrece una amplia variedad de productos para satisfacer diferentes necesidades y gustos de los clientes.**

#### **Productos ofrecidos:**

- Zapatos casuales
- Zapatos deportivos
- Zapatos formales
- Sandalias
- Botas
- Calzado escolar
- Accesorios complementarios (plantillas, cordones y productos de limpieza)

#### **Características del producto:**

- Diseños modernos y cómodos
- Diferentes tallas y colores
- Calidad garantizada
- Marcas nacionales e internacionales
- Empaque atractivo y resistente

#### **Servicios adicionales:**

- Garantía por defectos de fábrica
- Atención personalizada
- Cambios de talla
- Asesoramiento en moda y combinación de calzado

### **2. Precio**

**La estrategia de precios se adapta al mercado objetivo y a la competencia.**

#### **Estrategias de precio:**

- Precios accesibles y competitivos
- Descuentos por temporada
- Promociones “2x1” en productos seleccionados
- Facilidades de pago con tarjetas de crédito
- Descuentos especiales para clientes frecuentes

#### **Ejemplos:**

- Zapatos deportivos: \$45
- Zapatos escolares: \$30
- Botas casuales: \$60

**La empresa busca ofrecer una buena relación entre calidad y precio para atraer y fidelizar clientes.**

---

### **3. Plaza (Distribución)**

La distribución se enfoca en facilitar el acceso del cliente a los productos.

Canales de distribución:

- Tienda física en zona comercial
- Ventas por redes sociales
- Catálogo digital por WhatsApp
- Página web con pedidos en línea

**Estrategias de distribución:**

- Entregas a domicilio
- Convenios con servicios de mensajería
- Inventario organizado y abastecido
- Exhibición atractiva dentro del almacén

**Ubicación:**

El local está situado en una avenida principal con alto tránsito de personas y facilidad de acceso.

---

### **4. Promoción**

Las estrategias promocionales buscan atraer nuevos clientes y mantener la fidelidad de los actuales.

**Herramientas de promoción:**

- Publicidad en redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok
- Ofertas por fechas especiales
- Sorteos y concursos
- Volantes y banners publicitarios
- Programa de clientes frecuentes

**Ejemplos de promociones:**

- “Compra un segundo par con 30% de descuento”
- “Descuento del 15% en temporada escolar”
- “Entrega gratuita por compras mayores a \$50”

**Objetivo promocional:**

Incrementar las ventas, fortalecer la imagen de la marca y generar mayor reconocimiento del almacén en el mercado.

---