

Ropa Lissey: Construyendo Experiencia de Marca con Inteligencia Artificial

PROBLEMA

En los últimos 5 años, las ventas de ropa en Ecuador cayeron un 19% (USD 2 millones), mientras, cadenas como Zara y Bershka dominan el mercado.

En Guayaquil existen **119 PYMES de ropa** compitiendo, muchas no logran diferenciarse y terminan olvidadas. Además, **menos del 10%** destina presupuesto real a **marketing y tecnología**.

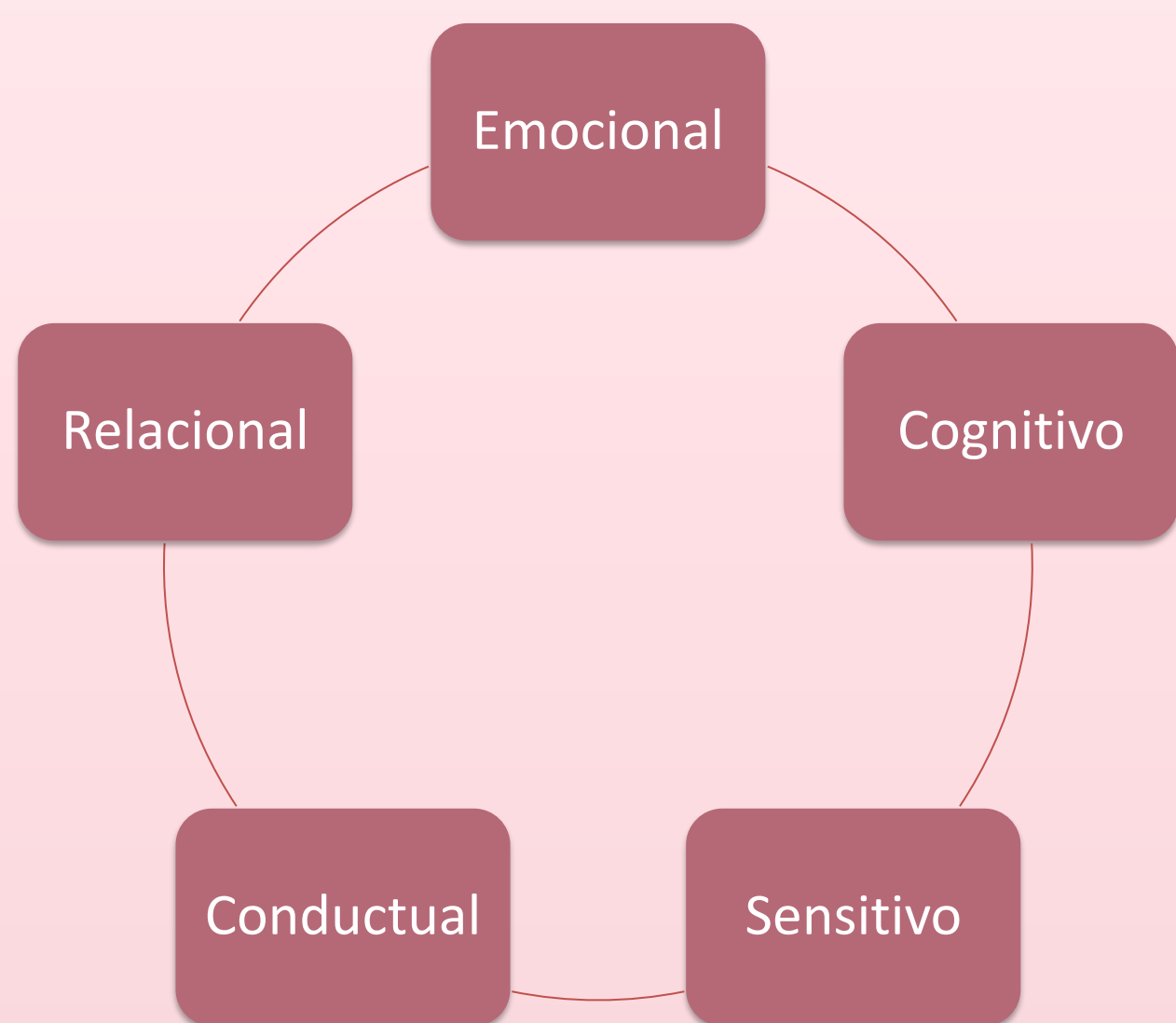
Ropa Lissey enfrenta el reto de crear experiencias memorables y emocionales, sin grandes inversiones, para sobrevivir y destacar frente a gigantes del fast fashion.

OBJETIVO GENERAL

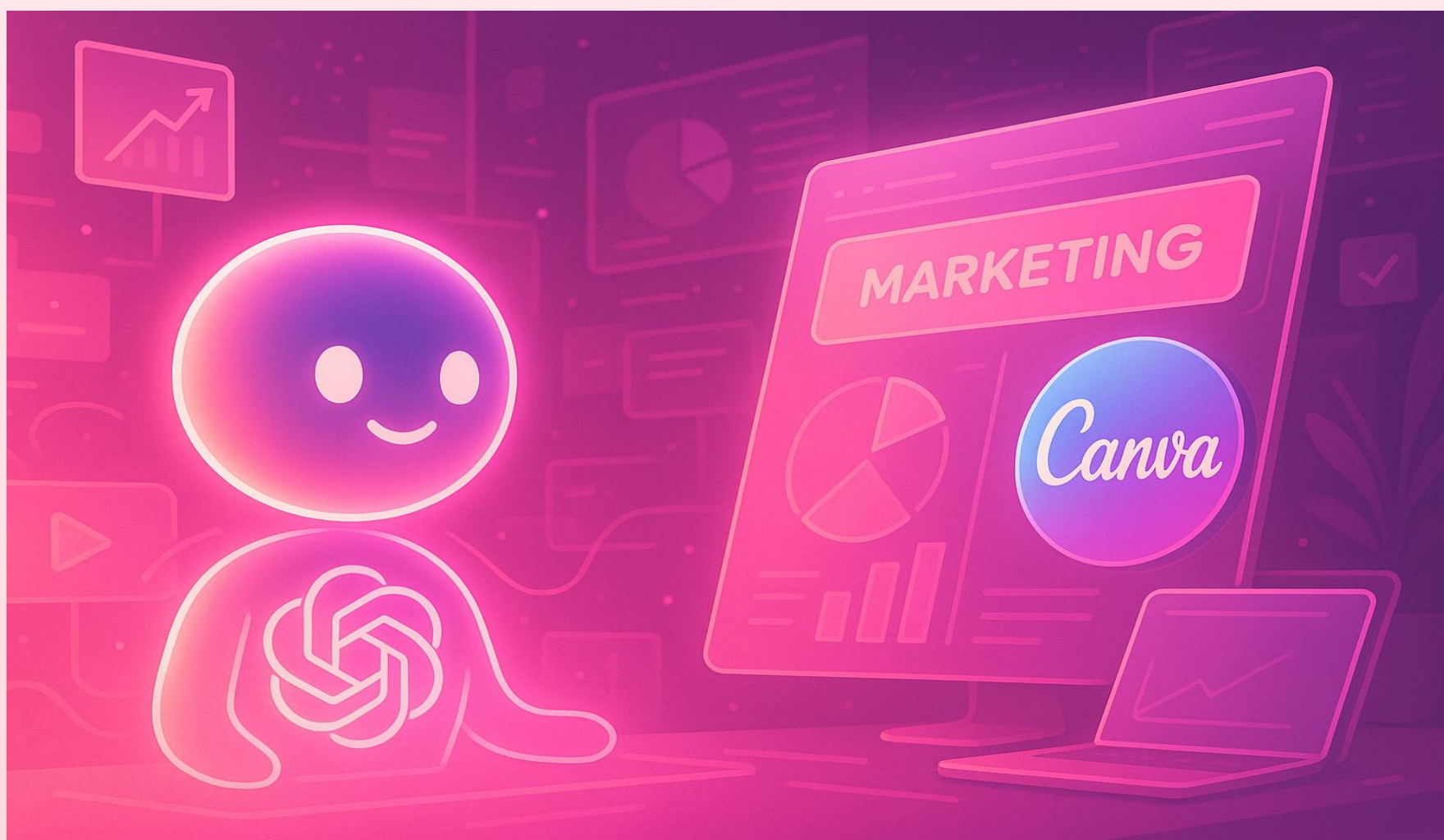
Diseñar un **manual de experiencia y cultura de marca** apoyado en **herramientas de inteligencia artificial**, que permita a Ropa Lissey fortalecer su identidad, generar **conexión emocional con los clientes** y mejorar la **fidelización y competitividad** en el sector de la moda.

PROPUESTA

Se diseñó un **Manual Digital de Experiencia de Marca**, práctico y accesible para PYMES de moda, que integra:

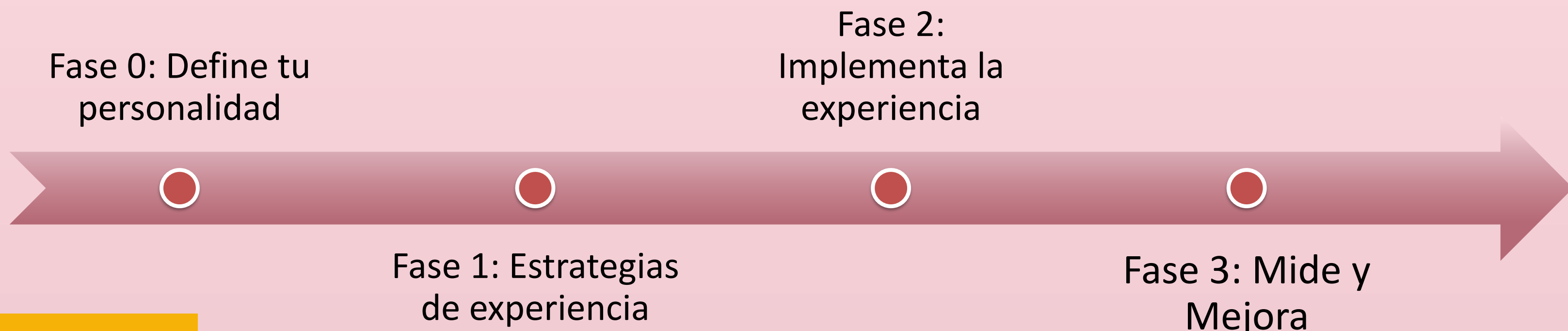


5 Aspectos de la Experiencia de Marca



Uso de inteligencia artificial para crear contenido llamativo, coherente, visual y audiovisual.

3 Fases de acción para implementarlo



RESULTADOS

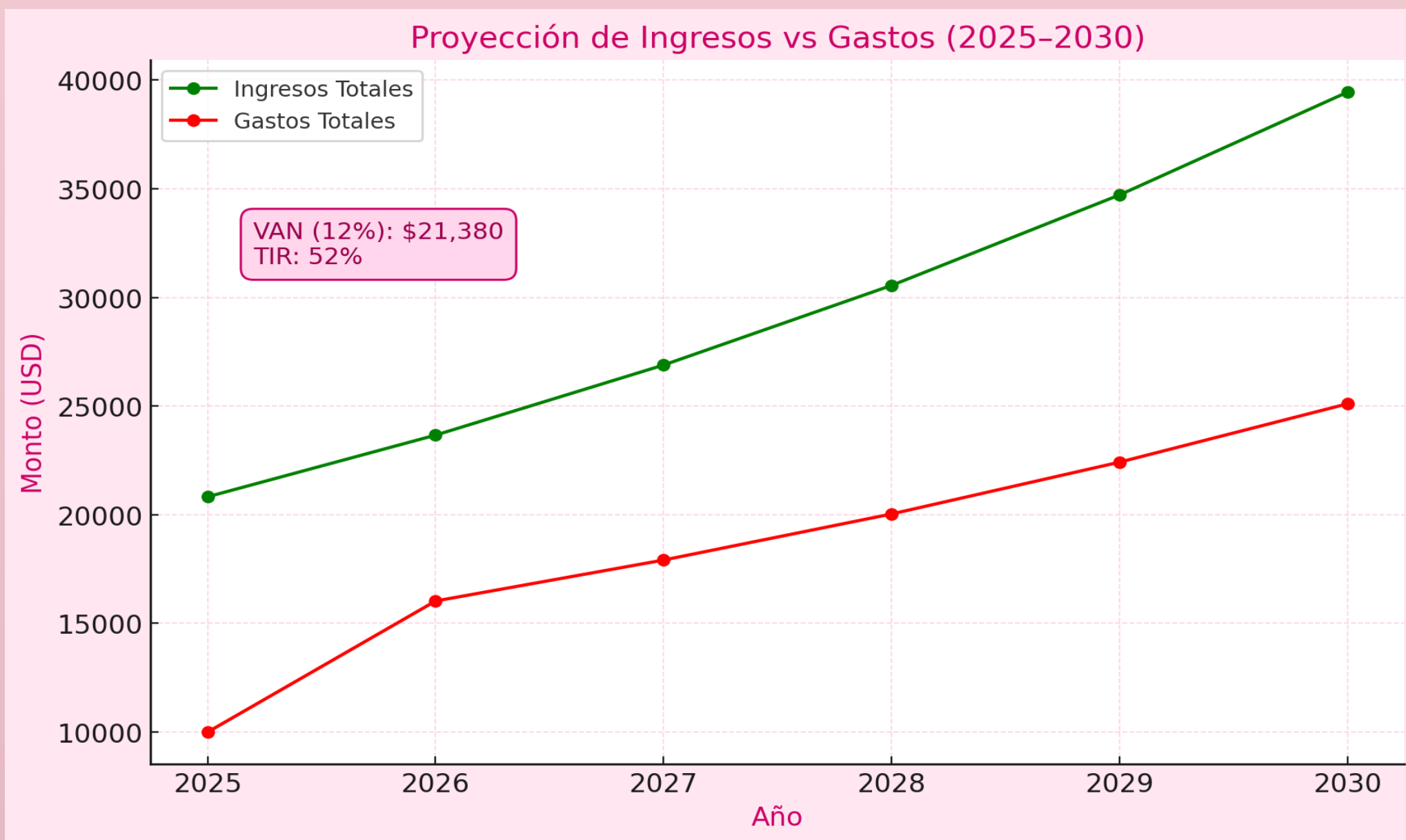
EXPLOTA AL MÁXIMO TU MARCA DE ROPA en 3 fases

1. Fase 0
Quién soy y a dónde voy?
2. Fase 1
Estrategias para armar la experiencia
3. Creando la experiencia
4. Medir, mejora y crece sin miedo



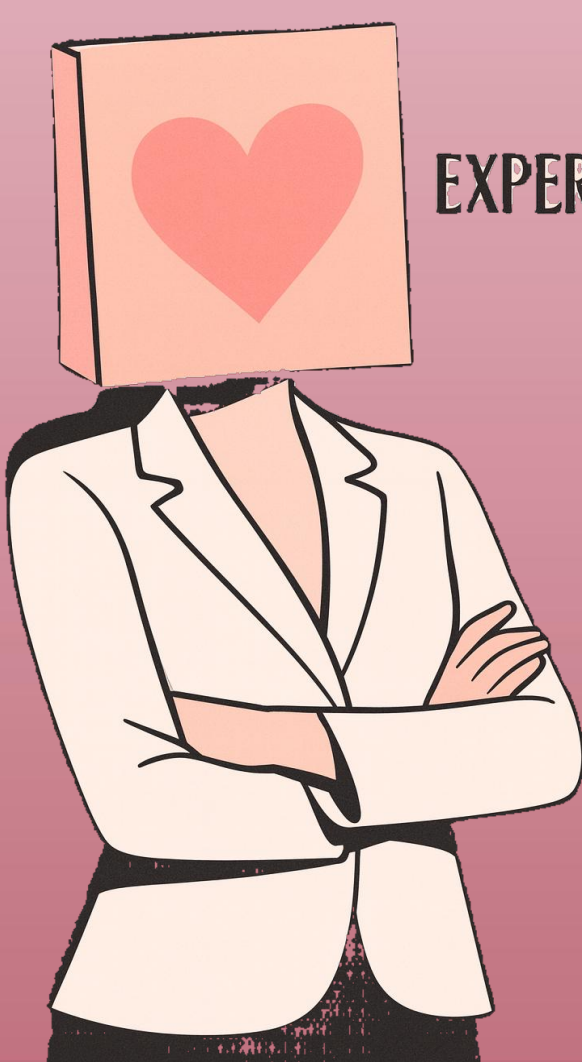
Implementar el manual nos da como beneficios:

- Mayor **fidelización** de clientes.
- **Posicionamiento competitivo** frente a marcas grandes.
- Construcción de **comunidad de marca**.



Realizando una **proyección económica** en el caso de Ropa Lissey: Con un VAN de \$21.400,00 y un TIR del 52%

CONCLUSIONES



EXPERIENCE

- Con **trato cercano y emocional** se puede llegar a **gestionar una experiencia de marca**, pero la efectividad de esta estrategia baja si dicho trato carece de procesos estandarizados.
- El manual experiencial con IA ofrece una guía práctica para profesionalizar esas prácticas y volverlas **escalables**.
- La implementación es **financieramente viable**, generando +17% ingresos en promedio anualmente y mejorando la fidelización en el caso real de Ropa Lissey.
- La propuesta no solo impacta a Ropa Lissey, sino que puede ser **replicable en otras PYMES de moda** en Ecuador.

