

Anaís Vilches compra en Patronato y procura al menos duplicar lo que invirtió

Consejos de negocios para ganar plata vendiendo ropa en Instagram

Siempre hay que estudiar el mercado objetivo, pero igual de importante es tomar buenas fotos.

WILHEM KRAUSE

La estrategia

Con la pandemia, muchos comenzaron a vender ropa por Instagram y eso se quedó. "Es cómodo, sobre todo para jóvenes que ya no quieren perder tiempo en las tiendas. Si hay cosas convenientes online, se venden", establece el economista Alfredo Codocedo, académico de la Escuela de Negocios de la Universidad Mayor.

¿Algún consejo de ventas para novatos? Lo primero es definir su mercado. "Si voy a venderle ropa a los jóvenes debe ser algo bueno, bonito, y barato; para una persona mayor es más importante la forma en la que voy a llegar", recalca.

Tomás Girardi, cofundador de las máquinas de venta digital Turbo Market, dice que vender ropa por Instagram es un emprendimiento sin grandes barreras de entrada: si alguien tiene buen estilo, se sabe tomar fotos y modelar ropa, puede fácilmente hacer negocios. "La gente se quedó con el gusto de comprar prendas que no se encuentran en otras partes; además, todavía hay tiendas donde no te puedes ni probar la ropa", añade este experto en multiplicar ventas online.

Buenas fotos, buenos resultados: "Hay que hacer sesiones con modelos, ojalá gente que se vea simpática, que muestre confianza y se vea contenta con la ropa", sugiere Girardi.

Microinfluencers. Se tiende a pensar en famosos de la tele como buenos influencers, pero el problema -dice Girardi- es que cobran mucho y eso no necesariamente se traduce en resultados. "Pero hay influencers menos populares que pueden estar dispuestos a hacer canje: aunque tengan menos seguidores, muchos interactúan bastante más que figuras más grandes".

Equipo de promotores. Según Girardi es importante establecer una relación con el influencer que promociona tus prendas, no ir saltando de uno a otro. Otra opción es trabajar con varios en paralelo. "Así se ven más rápido resultados: mandando prendas solo a uno es un trabajo muy lento".

Táctica de courier. Girardi dice que estudios sobre el e-commerce en Latinoamérica revelan que cerca del 50% de las posibles ventas se cae por el costo de despacho. Por eso sugiere directamente no cobrar el envío o bien co-pagarlo. "El cliente espera que el despacho tenga cierto costo, que ya tiene pensado. Si supera lo que piensa, no lo compra, pero si le cuesta menos, es una sorpresa agradable".



RICHARD SALGADO

"Yo vendo la ropa que encuentro linda": ese es el secreto de negocios de Anaís Vilches.

Jeans y chaquetas

Anaís Vilches es influencer (173 mil seguidores) y una incipiente nanoempresaria textil; hoy está abocada a vender por Instagram ropa que compra en Patronato. Para elegir se deja guiar por sus instintos y lleva las prendas que le tincan van a pegar entre su público. De momento vende jeans y chaquetas: "Ojalá tengan varios diseños, porque es lo que más está de moda".

Anaís asegura que siempre duplica lo que invirtió y con esas ganancias va comprando más ropa.

-¿Cómo puedo encontrar una buena picada en Patronato para comprar ropa?

-Me dateé buscando por internet. Me fijé en otras chicas que tenían pymes y les pedí los datos de tiendas; me costó que me los dieran, pero al final me apoyaron.

-¿Sirve de algo ser conocido en redes sociales?

-Tengo hartoo público. A la gente le gusta mi estilo y cómo me visto; yo vendo la ropa que encuentro linda y a la gente que me gusta.

Si le interesó, puede vitrinear en el Instagram **@el_paraiso_de_anais** (<https://bit.ly/3M0lxmk>).

¿Cómo escoger ropa usada?

Cuando Amalia Lara tenía 14 años empezó a vender su ropa por internet (en Instagram está como **@armario0.top**, <https://bit.ly/3JJgvue>). "Pero de mi closet ya no tenía que más vender", recuerda. En una feria de las pulgas, donde se compraba ropa para ella, vio que había una opción para revender online. "Fui conociendo gente y quedándome con mis contactos de ropa. En todo este tiempo he ido aprendiendo de marcas, de la calidad que tiene la ropa usada y de la importancia de reciclar".

-¿Tanto importa la marca para vender?

-Sí, la gente siempre se fija en la marca, se dejan llevar por eso; muchos sienten que les da prestigio, aunque considero que hay varias marcas con mucho prestigio pero que no son de buena calidad.